

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

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

Електронне наукове видання

Випуск 9

Миколаїв

2016

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:

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

Відповідальний секретар:

Данік Наталія 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).

Клисинські 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 Наталія 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 № 15 від 01.03.2016 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.837:330.341.1

Краус Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу теорії економіки і фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту
ДНУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНУ ГЛОКАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ ТА КОЛАБОРАЦІЇ

INFLUENCE OF INNOVATIVE GLOBALIZATION ON INNOVATIVE GLOCALIZATION OF ECONOMIC OF UKRAINE THROUGH THE PRISM OF INSTITUTIONALISM AND COLLABORATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено інституціональні аспекти інноваційної глобалізації. Запропоновано авторське розуміння економічних категорій «інноваційна глобалізація» та «інноваційна глокалізація». Розкрито можливості інноваційної глокалізації економіки України через міжнародне співробітництво та взаємовідносини в межах Рамкової програми ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт-2020». Обґрунтовано доцільності практичної реалізації електронної бізнес-платформи інновацій, яку можна покласти в основу формування українського on-line ринку інновацій.

Ключові слова: інноваційна глокалізація, колаборація, інституціоналізація інноваційної глобалізації, електронна бізнес-платформа інновацій, інститут узгодження, колективні інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы институциональные аспекты инновационной глобализации. Предложено авторское понимание экономических категорий «инновационная глобализация» и «инновационная глокализация». Раскрыты возможности инновационной глокализации экономики Украины через международное сотрудничество и взаимоотношения в границах Рамочной программы ЕС по научным исследованиям и инновациям «Горизонт-2020». Обосновано целесообразность практической реализации электронной бизнес-платформы инноваций, которую можно положить в основу формирования украинского on-line рынка инноваций.

Ключевые слова: инновационная глокализация, коллаборация, институционализация инновационной глобализации, электронная бизнес-платформа инноваций, институт согласования, коллективные инновации.

ANNOTATION

The institutional aspects of innovative globalization are investigated in the article. Author's understanding of economic categories as «innovative globalization» and «innovative glocalization» are offered. Opportunities of innovative globalization of economic of Ukraine are uncovered through international cooperation and relationship within Framework Program of EU of scientific research and innovations «Horizon – 2020». It is substantiation of expediency of practical implementation of e-business platform of innovations, which can form the basis of formation of Ukrainian on-line market of innovations.

Keywords: innovative globalization, collaboration, institutionalization of innovative globalization, e-business platform of innovations, institute of coordination, collective innovations.

Постановка проблеми. Епоха інноваційної економіки, яка проявила себе при переході до III-го тисячоліття, вплинула на всі сторони економічного та суспільного життя людини. Глобалістичний розвиток інноваційної економіки можна розглядати, як розширення бази постіндустріального суспільства. Це дозволяє досить впевнено характеризувати процеси, що відбуваються в глобальній економіці і світовому суспільстві, як прояв «парадигмального зсуву».

У зв'язку з цим, головна роль цивілізаційного прогресу належить фактору духовної природи людини, недооціненому по своїм можливостям та резервам на попередніх стадіях. До того ж даному процесу притаманні інтелектуальна і моральна складова [1, с. 61]. Разом з тим, «цивілізаційний зсув» викликаний сукупною дією трьох факторів – глобалізацією, V-ю науково-технічною революцією і III-ю (після появи мовності, а потім писемності) революцією в соціальних комунікаціях, що пов'язана з розповсюдженням Інтернет-технологій [2, с. 4]. В інституціональному відношенні, ускладнення побудови інноваційних економік пов'язане із зародженням нового методу координації зв'язків та гармонізації інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках та проблемами їх адаптації до глобального середовища пов'язані імена Е. Бланова, В. Геєця, А. Грінспена, І. Джажовської, Д. Катюкова, Т. Кальченка, Н. Кожевнікова, В. Кулішова, П. Мазурока, Д. Нейсбіта, Б. Одягайла, Ю. Пахомова, В. Савчука, О. Сазонець, А. Томсона, Л. Федулової, А. Філіпенка, І. Хохлова, В. Черняка, А. Чухна. Але, разом з тим, значна кількість проблем, таких наприклад, як вплив інноваційної глобалізації на інноваційну глокалізацію

економіки України через призму інституціоналізму, залишаються недостатньо розкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Простір інновацій в умовах глобальних викликів потрібно розуміти та розглядати, як створення нового інституційно-організаційного формату в постіндустріальний період розвитку людських економічних взаємовідносин і ключовий механізм, що покликаний корегувати недоліки й посилювати інноваційний розвиток країни.

Формулювання цілей статті. Запропонувати авторське бачення змісту економічних категорій «інноваційна глобалізація» та «інноваційна глокалізація». Дослідити інституціональні особливості інноваційної глобалізації через механізми колективної фільтрації і колективного створення інновацій, а також реальні можливості інноваційної глокалізації економіки України на основі колаборації. Обґрунтувати доцільності практичної реалізації електронної бізнес-платформи інновацій, як основи формування українського on-line ринку інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постіндустріальна парадигма характеризується неієрархічним порядком або так званим мережевим механізмом координації. Світова економіка та всі її підсистеми стратифікуються в кластерно-мережеві структури з горизонтальними зв'язками і механізмом колаборації (гібридна модель – гнучка та одночасно інтегрована) [2, с. 6–7].

На нашу думку, ефективна робота механізму колаборації закладає підвалини до появи під час інноваційної глобалізації технологічної сингулярності в межах інноваційно потужних макрорегіонів. В міру відкритості ринків та кордонів, відбувається не просто «розмивання» старої, державно-центричної системи світоустрою (Вестфальська система), а її повна заміна на метатренди (глобальні тенденції, які характеризуються довгостроковими процесами та такі, що охоплюють увесь світ і визначають вигляд та зміст «нового суспільства» [3], суспільства з інноваційною культурою й мисленням).

Серед особливо актуальних сьогодні метатрендів, з позиції формування конкурентної інноваційної економіки, варто зазначити: перехід до «вільного суспільства з багатоваріантною креативною поведінкою інноваторів»; інформатизація інноваційних продуктів і технологій (XXI ст. є століттям нових технологій від Інтернету («inter» – «між») до Евернету «ever» – «будь-коли»); відмова від ієрархічних структур на користь неформальних мереж на різних рівнях економічної агрегації.

При цьому глобальна криза, яка дестабілізує бюджети більшості країн світу, «підштовхує» уряди до передачі частини своїх повноважень неформальним мережевим співтовариствам, що різко посилює процес дисагрегації держав. До 2025 року ці інституціональні зміни відбуватимуться за трьома напрямками: на мегарівні – в

напрямі позасуверенних гравців; на локальному рівні – в напрямі формування внутрішньодержавних інноваційних регіонів; на глобальному рівні – офіційних міжнародних інститутів в сфері інновацій та транскордонних інноваційних макрорегіонів [2, с. 12], техносфер (штучного середовища життєдіяльності людини-інноваційної) [4, с. 213].

Особливістю техносфер є надзвичайно високий рівень розвитку технології і техніки, науки, озброєння, якість життя населення, формування нових глобально взаємопов'язаних видів і типів діяльності в сфері інновацій. Сьогодні економічними центрами інноваційних техносфер є країни ЄС, Японія, США.

Для сучасної цивілізації характерне різке зростання динамізму всіх соціально-економічних сфер життя та ріст ризиків, невизначеність розвитку всіх сторін життєдіяльності суспільства. Такий стан справ у світі був охарактеризований американським дослідником А. Грінспеном (A. Greenspan) [5] в його роботі «Епоха турбулентності».

З точки зору глобальної економіки, турбулентна теорія говорить про те, що світ у 2000 році вступив у довгу фазу структурної перебудови, деяку нову макроінноваційну хвилю, у фазу глобалізації та фазу повсюдної зміни політичної, соціальної й економічної структури суспільства, системи управління і нового способу життя «глобальної людини».

Глобалізація – це «процес, що охоплює три стадії еволюції економічної системи, які викликані факторами виробництва, інвестиціями та інноваціями; в той же час, вона є періодом інституціоналізації світової економіки у глобальній формі або періодом переходу до постіндустріальної стадії розвитку – стадії досягнення нової якості життя (передусім, на інноваційній основі). Важливим моментом глобалізації є адаптація» [6, с. 88].

Інноваційна глобалізація ставить перед країнами складні проблеми адаптації до динамічного процесу соціально-економічної модернізації. Глобалізація в інноваційній сфері проявляється, насамперед, у зростаючій частці іноземного фінансування наукових досліджень у більшості розвинених і нових постіндустріальних країн, у створенні все більшої кількості науково-дослідних підрозділів ТНК у сприятливих регіонах [6, с. 71].

Так, американські ТНК відкрили за кордоном більше 200 дослідних лабораторій у таких країнах як Канада, Японія, Німеччина. Країни ЄС з метою досягнення світового лідерства розбудови динамічної економіки, заснованої на знаннях, об'єднали свої національні інноваційні системи в єдину мережу, сформувавши новий світовий економічний центр. Такий центр дозволяє зосереджувати фінансові ресурси за основними напрямками науково-інноваційної діяльності, створити досконалий податковий механізм та стимули щодо розробки і виробництва інноваційної продукції [7, с. 84].

Основою інноваційної глобалізації слугує модель колективних інновацій, яка формується світовим співтовариством, що охоплює групи інноваторів, інститутів-організацій і установ інноваційного розвитку та механізми їх узгоджених дій (інститут узгодження).

З позиції інституціоналізму під інноваційною глобалізацією, ми пропонуємо розуміти процес формування міжнародних інноваційних мереж, що долучаються до колективного створення різних інновацій з врахуванням потенціалу технологій, техніки, знань й компетенцій та таких, які взаємодіють у своєрідному інституціональному середовищі, для якого притаманний процес узгодження формальних і неформальних норм, правил, законів, механізмів, взаємовідносин між НІС, ринками інновацій та інституційними одиницями щодо спільної інноваційної діяльності. Окрім того, інноваційна глобалізація характеризується формальними і неформальними взаємозв'язками через між-організаційні або міжособистісні інноваційні мережі та хаби.

Інноваційна глобалізація дає змогу різним інноваційним економікам не просто кооперуватися, а вступати в колаборативні відносини. Вони (інноваційні економіки) інтерактивно обмінюються явними і неявними знаннями, формуючи спільне бачення щодо заходів адаптації динамічного (гіперзмінного) середовища. Завдяки такому баченню учасники інноваційних мереж і хабів, іннотехів можуть приймати більш ефективні рішення в порівнянні з індивідуальними (механізм колективної фільтрації), а також ефективно об'єднувати зусилля для спільного створення нових благ (механізм колективного створення інновацій). При цьому, спільне бачення постійно корегується під час взаємних узгоджень, формуючи основу для генерування інновацій в безперервному режимі. Синергія взаємодії, цьому виникає, надає глобальній інноваційній мережі та глобальному співтовариству здатності до саморозвитку [2, с. 15].

Слід додати, що з позиції інституціоналізму американські вчені А.-М. Томсон (А.-М. Thomson) і Дж.-Л. Перрі (J.-L. Perry) описують феномен колаборації як «процес формальних і неформальних узгоджень між автономними акторами, під час яких утворюються спільні правила й інститути-структури, які регулюють взаємодію та способи діяльності учасників, вирішуються задачі, що їх об'єднують; до того ж норми і правила діляться між всіма учасниками, приносячи їм взаємні вигоди» [8, с. 23].

Завдяки виробничим агломераціям (зосередження промислових вузлів на певних територіях) та мережевим інноваційним системам країн, утворюються глобальні інноваційно-ціннісні ланцюги, що забезпечують глокалізацію ресурсообороту. Саме глокалізація, як діалектичний процес взаємодії локального і глобального, це не лише зміщення глобальних проце-

сів на рівень локальних (тобто їх локалізація, наприклад, формування окремих національних стандартів в інноваційній економіці за міжнародним зразком), але і вихід локальних процесів на глобальний рівень (їх глобалізація, тобто перетворення в глобальні процеси) [9].

Природні процеси інноваційного розвитку спрямовані як на, інноваційну глобальність, так і на інноваційну локальність. Глокалізація, при цьому, призводить до того, що інноваційна «глобальність виявляється не якимось одномірним простором, а транслокальністю, стаючи мірою зростаючого зближення полюсів» [10, с. 111] інноваційної глобальності й інноваційної локальності. Відповідно економічна категорія «інноваційний глокалізм» характеризуватиме стратегію поєднання глобальних і локальних інноваційних інтересів та орієнтирів в економіці, в рамках девізу Римського клубу «Мислити глобально, діяти локально».

Характерними особливостями інноваційної глокалізації є всепроникність, миттєвість, багаторівневість, зворотність інформаційних і енергетичних зв'язків від інноватора до планетарного рівня. Глокалізація охоплює великі та різні за характером регіональні макроструктури (наприклад ЄС, АТЕС, НАФТА), а також різні міжрегіональні відносини, і окрім того, внутрішню структуру кожного окремого макрорегіону та регіональні мікроструктури всередині країн [10, с. 112].

Україна поступово долучається до інноваційної глобалізації через міжнародне співробітництво та взаємовідносини на базі реалізації Рамкових програм. 20 березня 2015 року ЄС підписав з Україною угоду про її участь в Рамковій програмі ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт-2020». Діяльність, в рамках даного напрямку, націлена на зміцнення і розширення переваг наукової бази ЄС та консолідації Європейського дослідного простору для того, щоб наукові дослідження та інноваційна система в Європі були конкурентоспроможними в глобальному масштабі. Бюджет програми складає €80 млрд. Цей проект відкриває для українських вчених нові можливості. Вони на рівні з європейськими колегами, зможуть претендувати на «грантовий гаманець» і фінансувати власні наукові та інноваційні розробки. Розподіляє і надає гранти Європейська дослідницька рада (ERC).

Завдяки програмі «Горизонт-2020» Україна увійшла до 11 провідних наукових країн світу, які визначені стратегічними партнерами ЄС. Вступний внесок України має пільгу в розмірі 90%, а це дає змогу українським вченим долучатись до міжнародного наукового проекту [11, с. 18].

Відповідно до даної програми, українські науковці мають право подавати заявки для участі у програмах мобільності та отримувати стипендії із загальним фінансуванням близько €6 млрд. В попередній угоді – Сьомій Рамковій програмі,

Україна взяла участь у 126 наукових проектах на загальну суму фінансування €26,5 млн.

Окрім активно працюючої Європейської дослідницької ради, до реалізації даного проекту залучений потужний європейський інститут – «Європейська мережа підприємств». Зі сторони України такою інституційною структурою є «Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій». Даний інститут в рамках проектів IncoNet EaP та IncoNetCA долучався до розробки грантової схеми для розширення участі представників країн Центральної Азії та Східної Європи в інформаційних доходах ЄС з темою, орієнтованою на пріоритетні напрями програми «Горизонт–2020». На рівні Міністерства освіти і науки України питаннями наукового співробітництва з іншими країнами займається Управління міжнародного співробітництва та європейської інтеграції. Всі спільні проекти України і ЄС регулюються документом – «Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво» [12].

Сьогодні ми вже спостерігаємо активну роботу окремих інститутів інноваційного розвитку та ВНЗ в напрямі міжнародної наукової співпраці в сфері інновацій. Так з січня 2014 року на базі Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка вже розпочав роботу Національний контактний пункт (НКП) програми «Горизонт–2020» за напрямом «Безпечна, чиста та ефективна енергія».

Програма «Горизонт–2020» є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи ЄС з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць. «Горизонт–2020» об'єднує Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП), Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (СІР) та Європейський інститут інновацій та технологій (ЕІТ).

НКП Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка «Гори-

зонт–2020» входить до Національної мережі контактних пунктів (НМКП). Основною метою його роботи за напрямом «Безпечна, чиста та ефективна енергія» є сприяння в отриманні інвестицій для виконання наукових робіт з актуальних для ЄС проблем. Національні контактні пункти, як інститути, є унікальним інструментом, тому що саме вони дають можливість науковцям реалізувати свій потенціал через участь у проектах, що фінансуються ЄС.

Ефективність управління динамікою інноваційних процесів постіндустріального суспільства має забезпечити синергетичний ефект дії основних принципів нової парадигми, які з позиції інституціоналізму в рамках принципу SMART представлено на рис. 1. SMART – є мнемонічною (мистецтво запам'ятовування) абревіатурою, що використовується в проектному управлінні для визначення цілей та постановок задач (вперше використання терміну згадується в роботах П. Друкера).

Вказані на рисунку 1 принципи регулювання інноваційного підприємництва в межах національної економіки варто доповнити принципами відкритості, універсальності, співробітництва «на рівних» та глобальності. Прозорість і відкритість (розкриття інформації) складає базу синергії й основу інноваційної економіки постіндустріального суспільства [1, с. 64].

Співробітництво «на рівних» – це метод, що дозволяє продемонструвати переваги синергії. Він дає змогу учасникам зберегти свободу та приймати участь в подальших дослідженнях і розробках з іншими інноваційними суб'єктами. Метод співробітництва «на рівних» успішний в тому, що він використовує самоорганізацію – метод виробництва, що працює на вирішення ряду задач.

Сьогодні західні компанії, відкриті до зовнішніх ідей і людського ресурсу, набагато результативніші ніж компанії, що розраховують виключно на власні ресурси та здібності. Для розвитку глобального співробітництва в сфері інновацій, в останнє десятиліття активно застосовують on-line системи обміну. Метою

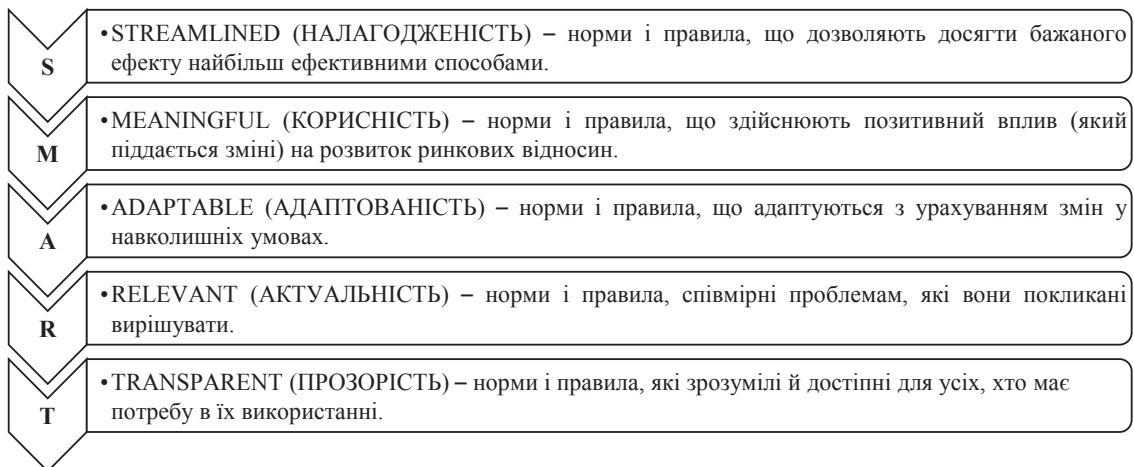


Рис. 1. Регулювання інноваційного підприємництва з позиції інституціоналізму в рамках принципу SMART в умовах глобальних викликів [13, с. 25]

компаній, що володіють мережами трансферних технологій є допомога продавцям і покупцям технологій всього світу в знаходженні одне одного з допомогою web-сайтів та забезпечення для них повного набору послуг по оцінці й ліцензуванню технологій [1, с. 66].

Глобалізаційні процеси в інноваційній сфері знаходяться в тісному зв'язку з процесами національної самоідентифікації. Прагнення до національного самовиразу є потужним стимулом інноваційного розвитку в умовах інформаційної відкритості та інтенсифікації загального процесу в світі.

Становлення інноваційного мислення в національній свідомості є захисною реакцією українського суспільства проти деструктивного впливу глобальних сил. Деградація національного виробництва, поява нових моделей поведінки та проникнення культурних особливостей інших держав, є факторами, що викликають несприйняття урядом країни і суспільством.

Економіка таких країн може бути «закритою» для інновацій (прикладом є економіка Республіки Білорусь). Відтак, впливає нова та складна місія, що стоїть перед глобальними інститутами – врегулювання конфлікту інтересів, розв'язання проблеми національної інноваційної відчуженості, долучення до наднаціональних інституцій, реалізація принципу партнерства в програмах інноваційного розвитку.

Ми вбачаємо реалізацію інституціоналізації інноваційної глобалізації в проходженні декількох етапів, що представлені на рисунку 2.

Сьогодні одним із інструментів, що здатний швидко та ефективно ініціювати процес сприйняття і пошуку інновацій як малими, так і великими бізнес-структурами, є створення on-line співтовариств з питань пошуку та обміну технологіями. В більшості розвинутих країн світу вже створені або державні портали «відкритих інновацій», або портали приватних венчурних підприємств.

Інтернет-портали «відкритих інновацій» максимально розширюють інформаційну базу підприємств сфери інновацій та полегшують пошук потрібної інформації. Після її аналізу, оцінки та можливого виявлення невідповідності, інформація надходить до різного роду блоків прийняття рішень. Там формулюються та вносяться потрібні зміни в короткострокових і довгострокових планах інноваційної діяльності підприємства. В кінцевому підсумку формується пакет потрібних інновацій як внутрішніх, так і зовнішніх, отриманих з допомогою «відкритих інновацій» [14, с. 97].

Недарма одним із основних напрямів Рамкової програми ЄС «Горизонт–2020» є розвиток європейської науково-дослідної інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру) до 2020 року, яка в подальшому сприятиме інно-

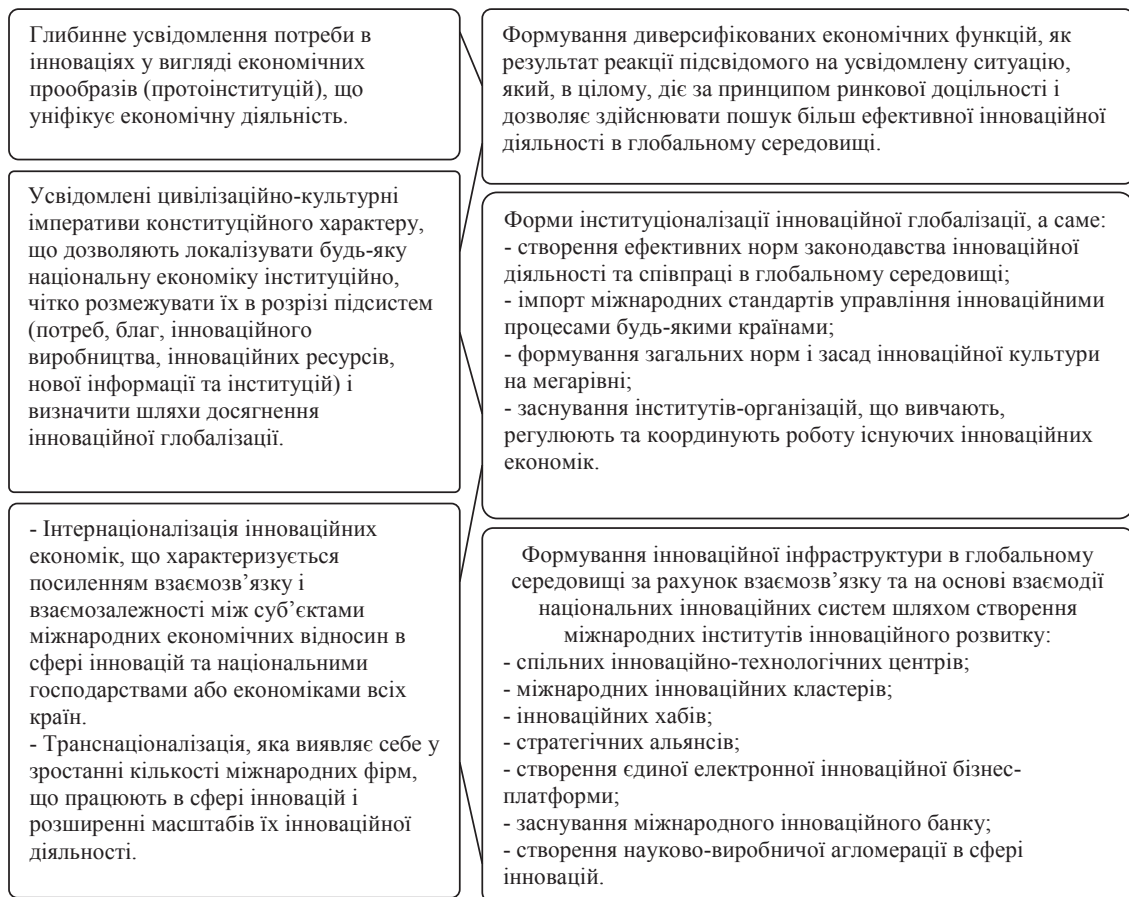


Рис. 2. Інституціоналізація інноваційної глобалізації (розробка автора)

ваційному потенціалу та доповнюватиме політику міжнародного співробітництва ЄС.

Європейський підхід до науково-дослідної інфраструктури досяг значного прогресу після ефективної роботи Європейського Стратегічного Форуму з Проблем Наукової Інфраструктури (ESFRI) та ініціювання ним «дорожньої карти» з питань інтеграції та відкриття національних науково-дослідних установ і розвиток електронної інфраструктури, що лежить в основі цифрової інфраструктури Європейського дослідного простору.

За мету цифрової інфраструктури ставиться підтримка партнерських відносин між відповідними директивними інститутами і фінансуючими інститутами, картографії та моніторингу для прийняття рішень, а також діяльність в галузі міжнародного співробітництва у сфері інновацій. Враховуючи запропоновану сьогодні урядом та президентом України програму «Електронне урядування», як «ключ» до демократизації, децентралізації і побудови інноваційного суспільства й проти бюрократизації і корупції, вважаємо за доцільне розроблення електронної бізнес-платформи інновацій.

Такого роду платформу можна покласти в основу формування українського on-line ринку інновацій. Вона дасть змогу провести «демонтаж економіки» України в напрямі її інноваційності. Природні зрушення, які спостерігаються вже сьогодні, в інформаційно-комунікаційній сфері, створюють сприятливі умови для організації on-line ринку інновацій, його правового та економічного регулювання, встановлення стратегічно вигідних правил гри.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Успішною інноваційна глобалізація може стати лише за наявності фактору довіри між національними інноваційними системами різних країн. Наявність просторової узгодженості, злагодженості дозволить вибудувати ефективну взаємодію та об'єднати новаторів, інноваторів та консерваторів з різних галузей знань для обговорення конкурентних переваг і недоліків окремих країн, для розробки ідей та стратегій інноваційного розвитку.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо, в майбутньому, провести дослідження спрямовані на вивчення роботи закордонних інноваційних хабів, іннотехів та хакатонів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформувані новий господарський порядок – інституціональний лад української економіки інноваційного типу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благов Е. В. О новой парадигме постиндустриального общества и экономической значимости нравственности /

- Е. В. Благов, В. А. Проскуряков // *Инновации*. – 2011. – № 12 (158). – С. 61–67.
2. Катук Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катук, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская; науч. доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М.: Ин-т экономики РАН, 2012. – 45 с.
3. Нейсбит Д. Мегатренды / Д. Нейсбит. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.
4. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т. В. Кальченко; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
5. Greenspan Alan. The Age of Turbulence [Audiobook] / Greenspan Alan. – [London]: Penguin, 2007. – Mode of access: <http://supershara.com/viewtopic.php?t=216604>. – Title from screen. – Date of treatment: 22.01.2015.
6. Глобальна економіка: навч. посіб. / П. П. Мазурок, Б. М. Одягайло, В. В. Кулішов, О. М. Сазонец. – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 208 с.
7. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / Л. І. Федулова [та ін.]; ред. Л. І. Федулова; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К.: [б.в.], 2007. – 472 с.
8. Thomson A. M. Collaboration Processes: Inside the Black Box / A. M. Thomson, J. L. Perry // *Public Administration Review*. – 2006. – Vol. 66, № 1. – P. 20–32.
9. Глокалізація [Електронний ресурс] // Вікіпедія. Вільна енциклопедія: веб-сайт. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Глокалізація>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 15.07.2014.
10. Кожевников Н. Н. Глокализация: концепции, характерные черты, практические аспекты / Н. Н. Кожевников, Н. Л. Пашкевич // *Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова*. – 2005. – Т. 2, № 3. – С. 111–115.
11. Краус Н. М. Співробітництво між Україною та ЄС і його вплив на процес інституціоналізації інноваційної економіки [Електронний ресурс] / Н. М. Краус // *Проблеми управління зовнішньоекономічною та митною діяльністю в умовах європейської інтеграції України: тези доп. II Міжнар. наук.-практ. симпозиуму, (24 квіт. 2015 р.)*. – Електрон. текст. дані. – Львів: Вид-во Львівська політехніка, 2015. – С. 18. – Режим доступу: <http://science.lp.edu.ua/puzmd/puzmd-2015/tezi-podani-nasimpozium>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 15.05.2015.
12. Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу: http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Ukraine_EU/ugod1.pdf. – Назва з екрана. – Дата публікації: 11.02.2003. – Дата перегляду: 30.03.2015.
13. Ведение бизнеса 2014: «Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». Сопоставительные данные об условиях регулирования предпринимательской деятельности по 189 странам. / Всемирный банк. – Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2013. – Вып. 11. – 35 с.
14. Джазовская И. Н. Роль корпоративных интернет-порталов в обеспечении восприимчивости предприятий к инновациям / И. Н. Джазовская, И. Г. Хохлова // *Инновации*. – 2010. – № 7 (141). – С. 96–99.

УДК 339.727.22+330.142.2

Малько К.С.
аспірант кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ: ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ

FOREIGN CAPITAL: ESSENCE AND FUNCTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність категорій «іноземні інвестиції» та «іноземний капітал». Надано характеристику прямих та портфельних іноземних інвестицій, які складають основу іноземного приватного капіталу. Установлено, що прямі та портфельні іноземні інвестиції, а також інші види іноземних інвестицій за формою власності за своїм походженням є іноземним капіталом. Визначено основні функції іноземного капіталу.

Ключові слова: іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, іноземний капітал, функції іноземного капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована сущность категорий «иностранные инвестиции» и «иностранный капитал». Представлена характеристика прямых и портфельных иностранных инвестиций, которые составляют основу иностранного частного капитала. Установлено, что прямые и портфельные иностранные инвестиции, а также другие виды иностранных инвестиций по форме собственности по своему происхождению являются иностранным капиталом. Определены основные функции иностранного капитала.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, портфельные иностранные инвестиции, иностранный капитал, функции иностранного капитала.

ANNOTATION

Such categories as «foreign investment» and «foreign capital» is analyzed in the article. The characteristic of foreign direct and portfolio investments, which form the basis of foreign private capital, are shown. It was found that foreign direct and portfolio investments and other foreign investments owned by origin is foreign capital. The main function of foreign capital are defined.

Keywords: foreign investment, foreign direct investment, portfolio foreign investment, foreign capital, foreign capital function.

Постановка проблеми. Категорія «інвестиції» увійшла в українську економіку в період її переходу від командно-адміністративних до ринкових відносин наприкінці 80-х років ХХ ст. Як відомо, інвестиції виступають родовим поняттям стосовно іноземних інвестицій, які у даному випадку є видовим поняттям.

На рівні законодавства категорія «іноземні інвестиції» закріплена у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ. Як показує дослідження, в економічній літературі та законодавстві досі немає єдиної думки щодо сутності категорій «іноземні інвестиції» та «іноземний капітал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність іноземних інвестицій та їх види широко досліджуються вітчизняними вченими-економістами. Це, зокрема, Борщ Л.М., Геець В.М., Говорушко Т.А., Майорова Т.В., Мочерний С.В., Обушна Н.І., Пахомов Ю.М., Пересада А.А.,

Філіпенко А.С. та ін. Проте майже відсутні дослідження, присвячені іноземному капіталу, окрім сфери банківської діяльності.

Мета статті полягає у розкритті сутності категорій «іноземні інвестиції» та «іноземний капітал», встановленні співвідношення між ними, визначенні основних функцій іноземного капіталу та їх ролі в сучасній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під іноземними інвестиціями розуміють майно, речі, грошові кошти, майнові права, цінні папери, об'єкти права інтелектуальної власності тощо. На нашу думку, іноземні інвестиції – це цінності, вкладені іноземними інвесторами у передбаченому законодавством України порядку і формах в інвестиційну та інші види діяльності для забезпечення розвитку економіки, підвищення її ефективності, проведення структурних та економічних змін із метою отримання прибутку (доходу) та (або) одержання соціального, екологічного та інших видів ефектів. Іноземна інвестиція як категорія виражає соціально-економічні відносини між іноземним інвестором і країною – реципієнтом іноземного капіталу з приводу об'єкту, процесу інвестування, створеного прибутку (доходу).

Іноземні інвестиції необхідно розподіляти на державні та приватні. Такий поділ спостерігається в працях як вітчизняних, так і закордонних економістів, які досліджують іноземні інвестиції. Державні інвестиції – це позики, кредити, які одна держава або група держав надає іншій державі. У такому випадку йдеться про відносини між державами, що регулюються міжнародними договорами і до яких застосовуються норми міжнародного права. Під приватними розуміють інвестиції, які надають приватні фірми, компанії чи громадяни однієї держави відповідним суб'єктам іншої держави.

На нашу думку, характер участі іноземних інвестицій в інвестиційному процесі найповніше розкривається через їх поділ на прямі та портфельні інвестиції. Прямі іноземні інвестиції – це реальні інвестиції, які на відміну від портфельних не є суто фінансовими активами, вкладеними в акції підприємств, цінні папери міжнародних валютно-фінансових організацій та державні цінні папери. Вони здійснюються у підприємства та фактори виробництва, мають виробниче призначення, забезпечують інвес-

тору контроль над підприємством і є, як правило, довгостроковими. Здебільшого інвестиція вважається прямою, якщо капітал у власності нерезидента складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента.

Портфельні іноземні інвестиції – це вкладення в акції іноземних підприємств (без придбання контрольного пакета), облигації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій із метою отримання підвищеного доходу за рахунок податкових пільг, зміни валютного курсу тощо. Такі інвестиції не зумовлюють реального контролю інвестора над об'єктом інвестування. Обсяг портфельних інвестицій визначається співвідношенням показників прибутковості інвестицій у країні-реципієнті і за кордоном. Портфельні інвестиції, як правило, є суто фінансовими операціями з придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів на фондовому ринку. Основною рисою портфельних інвестицій є те, що вони передбачають лише отримання інвестором дивідендів (процентів) на цінні папери, проте такий інвестор не має права на участь в управлінні підприємством [1, с. 296].

Прямі та портфельні іноземні інвестиції складають основу іноземного приватного капіталу і на відміну від позик і кредитів, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню коштів для розвитку виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора. Усі інші види іноземних інвестицій за формою власності, перетинаючи національні кордони, стають об'єктом урядової політики і за своїм походженням також є іноземним капіталом. Таким чином, іноземні інвестиції та іноземний капітал у сумарному вигляді є тотожними. Тому терміни «іноземні інвестиції» та «іноземний капітал» можна використовувати як синоніми.

З'ясувавши зміст іноземних інвестицій, ми маємо можливість визначити сутність іноземного капіталу. Для її розкриття необхідно звернутися до категорії «капітал». Теорія капіталу завжди знаходилася у центрі уваги досліджень різних представників економічної науки – від меркантилістів до інституціоналістів. На основі аналізу теорії еволюції капіталу та його окремих функціональних форм економічною наукою зроблено висновок, що з розвитком ринкової економіки та економічної теорії трансформація капіталу в історичному аспекті стала результатом постійного руху його якісної еволюції. На певному етапі розвитку економіки поряд із промисловим, торговельним, грошовим, виникає фінансовий капітал. Подальший розвиток міжнародного поділу праці і капіталу та трансформація останнього сприяли формуванню іноземного капіталу, який реалізується у формі вивозу капіталу (у цьому разі країна є донором, експортером капіталу) та ввезення

капіталу (у такому разі країна є реципієнтом, тобто імпортером капіталу).

Вивіз капіталу характерний для країн із відносним надлишком фінансових ресурсів, що обумовлюється можливістю отримувати більші прибутки в іншій державі через наявність сприятливіших умов для власників капіталу. Разом із тим вивозять капітал не лише провідні економічно розвинені країни. Так, США є як найбільшим експортером капіталу, так і його найбільшим імпортером.

Іноземний капітал знаходиться в постійному русі і вкладається в країни-реципієнти іноземними інвесторами – власниками капіталу. Увезення капіталу більшою мірою властиве країнам, які відчують відносний порівняно з іншими зростаючими факторами виробництва дефіцит фінансових ресурсів. До таких країн належить Україна та інші країни з посттрансформаційною економікою.

Аналізуючи приплив іноземного капіталу в Україну, слід звернути увагу на протилежне явище – відплив капіталу. Так, за даними Державної служби статистики України, протягом 2010–2014 рр. відплив прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку інших країн світу склав 33,2 млрд. дол. США [2, с. 138]. Капітал залишає територію країни, обираючи собі більш сприятливі сфери вкладення. Але такий відплив національного капіталу не слід плутати з вивезенням нелегального капіталу за кордон, який переважно зберігається на рахунках в іноземних банках. «Нелегальність» такого відпливу обумовлюється не тільки «тіньовим» походженням таких капіталів, на які припадає половина ВВП країни, а й недоліками вітчизняного законодавства.

На основі наведеного вище ми отримали можливість розкрити сутність іноземного капіталу. На нашу думку, іноземний капітал – це форма капіталу, що знаходиться в русі і вкладається іноземними інвесторами в господарську діяльність країни-реципієнта з метою найбільш ефективного використання капіталу, отримання максимального прибутку. Слід зазначити, що в економічній літературі поки що не існує єдиного визначення категорії «іноземний капітал». Лише в Економічній енциклопедії за редакцією Мочерного С.В. іноземний капітал визначається як різноманітні форми капіталу (приватний, акціонерний, державний, банківський, промисловий, фінансовий та капітал міжнародних фінансово-кредитних організацій та ін.), який належить закордонним власникам [3, с. 726]. Проте в наведеній дефініції немає вказівки ані на сфери, ані на мету вкладення капіталу. Тому авторське визначення категорії «іноземний капітал» видається найбільш обґрунтованим та достовірним.

Досліджуючи роль іноземного капіталу в економічній системі, слід визначити його основні функції. На нашу думку, в узагальненому вигляді для нього характерні такі функції:

1) мобілізація капіталу; 2) розподільна; 3) інноваційна; 4) соціальна.

Серед функцій іноземного капіталу, які характерні для нього в умовах будь-якої економіки, доцільно перш за все виділити функцію мобілізації капіталу, яка виступає додатковим фактором подолання дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів, тобто бюджетних і власних коштів суб'єктів господарської діяльності. Іноземний капітал українолюбний Україні для виходу з фінансово-економічної кризи, відновлення і розвитку економіки, модернізації промисловості, проведення структурних змін, упровадження інноваційних розробок. Для цього нашій державі потрібні значні зовнішні фінансові ресурси. За даними Державної служби статистики України, станом на 31 грудня 2014 р. у нашу країну було вкладено прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в обсязі 45,9 млрд. дол. США [2, с. 135]. При цьому якщо протягом 2010–2013 рр. в Україну надійшло 18,1 млрд. дол. США [4, с. 248], то за 2014 р. країну залишило 11,1 млрд. дол. США [2, с. 135]. При цьому до основних країн-інвесторів належать Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови (Брит.), Франція [2, с. 135]. У той же час, за експертними оцінками, щорічна потреба України в іноземних інвестиціях становить 100–120 млрд. дол. США [5, с. 147]. Це величезний обсяг фінансових ресурсів, який в умовах конкурентної боротьби залучити фактично неможливо.

Передумовою ефективного залучення іноземного капіталу є сприятливий інвестиційний клімат в країні. В Україні, на жаль, інвестиційний клімат залишається несприятливим. Серед основних чинників, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат у нашій державі та стримують її економічний розвиток, слід назвати нестабільність українського законодавства, зарегульованість більшості ринків, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема, фондового ринку, значний податковий тиск, бюрократизм і корупцію в центральних та місцевих органах влади. Сукупність цих та інших чинників зумовлюють зниження позицій України у світових рейтингах.

Розподільна функція передбачає раціональний розподіл іноземного капіталу між галузями і регіонами України. На сьогодні в країні існують галузеві і регіональні диспропорції вкладення іноземного капіталу. Найбільші обсяги іноземного капіталу вкладаються в порівняно розвинуті галузі економіки, а також у сфери зі швидким оборотом капіталу, зокрема, у сферу фінансової діяльності. Фінансова діяльність в Україні цікавить інвесторів із багатьох країн, тому значну частину своїх фінансових ресурсів вони спрямовують саме в цю сферу. Так, станом на 31 грудня 2013 р. основними інвесторами у фінансову діяльність в Україні були такі країни: Кіпр – 31,9% від загального обсягу

інвестицій у дану сферу, Російська Федерація – 18,9%, Австрія – 14,2%, Франція – 7,8%, Італія – 6,9% [6, с. 66–67].

Отже, Україна приваблює іноземних інвесторів галузями (сферами) економіки, які приносять швидкий прибуток, тому кошти здебільшого вкладаються у фінансову сферу, операції з нерухомим майном та ін. У результаті відбувається перерозподіл капіталів між сферами економічної діяльності. Так, до 2006 р. значна частка капіталу спрямовувалася у промисловість, а починаючи з 2007 р. відбувся перерозподіл капіталу у сферу фінансової діяльності [7, с. 23–24].

Спостерігається також непропорційний розподіл іноземного капіталу і за регіонами України. Так, до 10 регіонів – Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ – станом на I півріччя 2015 р. надійшло найбільше іноземного капіталу – 93,7% від загального обсягу [8]. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування іноземного капіталу в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальший розрив між ними.

Наступною розглянемо інноваційну функцію іноземного капіталу. Як відомо, іноземний капітал відіграв активну роль у розвитку більшості країн світу: США, Німеччини, Франції, Великої Британії, Південної Кореї, Тайваню. Україні варто використати цей досвід з метою розв'язання завдань структурної модернізації імпортозамінних виробництв, нарощування експортного потенціалу, активізації інноваційного розвитку. Таке реформування потребує значних капіталовкладень, проте ані держава, ані вітчизняні підприємства в достатньому обсязі їх не мають. Як показує аналіз стану розвитку інноваційної діяльності в Україні, протягом останніх років понад 80% промислових підприємств не займаються інноваційною діяльністю, а кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю і впроваджували інновації порівняно з 2000 р. зменшилася [9]. Зменшується й питома вага інноваційної продукції в обсязі промислової. Тому інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим чинником зростання ВВП. Ураховуючи зазначене, особливу увагу слід приділити фінансуванню науки та інноваційної діяльності, досліджень і розробок. Усе це свідчить про необхідність збільшення фінансування витрат за рахунок коштів із власних та іноземних джерел, що стане можливим за умови покращання інвестиційного клімату в країні.

Соціальна функція іноземного капіталу безпосередньо пов'язана з макроекономічною стабілізацією та основними показниками соціально-економічного розвитку країни. Залучення іноземного капіталу надає можливість

вирішувати соціальні проблеми через оновлення і модернізацію виробництва, задоволення потреб як внутрішнього, так і зовнішнього ринків, передачу управлінського досвіду, упровадження передових технологій, створення додаткових робочих місць, ефективне використання місцевих ресурсів, сприяння структурній перебудові економіки. За участі іноземного капіталу має відбуватись відродження сходу України, для чого уряду необхідно розробити Програму відродження і розвитку Донецької та Луганської областей.

Висновки. Таким чином, іноземний капітал – це специфічна підсистема в структурі світових інвестиційних потоків, яка породжена глобальною економікою і здатна відігравати роль своєрідного додаткового резерву нарощування національних інвестиційних потенціалів. Специфіка цього ресурсу відображається в його основних функціях: 1) мобілізації капіталу; 2) розподільній; 3) інноваційній; 4) соціальній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов В.Б. Теоретичне підґрунтя класифікації іноземних інвестицій / В.Б. Антонов // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 290–299.
2. Україна у цифрах у 2014 році: Статистичний збірник / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук – К., 2015. – 239 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2014. – 534 с.
5. Коваленко Ю.М. Диспропорційність вкладень іноземних інвесторів у галузі та регіони України / Ю.М. Коваленко, І.А. Скуратівська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 146–154.
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2013 році: Стат. бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 176 с.
7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Стат. збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 62 с.
8. Інвестиційна діяльність в Україні у I півріччі 2015 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
9. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2014 рр.) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.47

Попадинець О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії і права**Харківського національного автомобільно-дорожнього університету***ОЛІГОПОЛІЗАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА ТЕНДЕНЦІЯ
ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ****THE EMERGENCE OF OLIGOPOLIES IT IS A GLOBAL TREND
INFORMATION ECONOMIC SYSTEM****АННОТАЦІЯ**

Актуальність дослідження обумовлена погрозовими тенденціями посилення ролі олігополій у вітчизняній та світовій економіці. У статті розглянуто об'єктивні причини олігополізації інформаційної економіки, що обумовлено трансформацією традиційних економічних законів та принципів. Інформаційна економіка розглядається як нове середовище взаємодії фірм, якому властиво масове використання ІКТ для опосередкування різних соціально-економічних взаємодій, зміна структури виробничих сил у бік зростання частки нематеріальних чинників, олігополізація високотехнологічних секторів економіки. Останнє відбувається через трансформацію базових економічних законів (позитивний ефект масштабу, прямий і непрямий мережевий ефект, різке скорочення ЖЦТ, закони Мура, Гілдера і Меткалфа) і втратою невеликими виробниками конкурентоспроможності через необхідність високих виробничих витрат та потребу у залученні критичної маси споживачів.

Ключові слова: олігополія, транснаціональна корпорація, інформаційна економіка, мережа, мережеві пастки, ефект масштабу.

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обусловлена угрожающими тенденциями усиления роли олигополий в отечественной и мировой экономике. В статье рассмотрены объективные причины олигополизации информационной экономики, что обусловлено трансформацией традиционных экономических законов и принципов. Информационная экономика рассматривается как новая среда взаимодействия фирм, которой свойственно массовое использование ИКТ для осуществления различных социально-экономических взаимодействий, изменение структуры производственных сил в сторону роста доли нематериальных факторов, олигополизация высокотехнологичных секторов экономики. Последнее происходит вследствие трансформации базовых экономических законов (положительный эффект масштаба, прямой и косвенный сетевой эффект, резкое сокращение ЖЦТ, законы Мура, Гилдера и Меткалфа) и потери мелкими производителями конкурентоспособности из-за необходимости высоких производственных затрат и потребности в привлечении критической массы потребителей.

Ключевые слова: олигополия, транснациональная корпорация, информационная экономика, сетевые ловушки, эффект масштаба.

ANNOTATION

In the global and domestic economy appears a big threat to the competitive environment. In the last decades has increased the emergence of oligopolies it is a global trend information economic system. This is especially the case in high-tech industries. These industries operate on the principles of information Economics. The article considers the objective causes of oligopolies information economy. The author considers as the cause of this transformation of the traditional economic laws and principles in information Economics don't work. Itself information economy is a new environment for the firms, which is characterized by the massive use of information and communication technologies for various socio-economic interactions. It changes the structure of production forces, namely the increased share of intangible factors

and decreases the value material factors. Oligopolies in high-tech sectors of the economy associated with the changes of basic economic laws. It comes to a continuous positive scale effect, direct and indirect network effects, reducing sharp's, the laws of Moore, Metcalfe and Guilder) and the loss of small manufacturers competitiveness due to high production costs and the need to attract a critical mass of consumers. Only the achievement of a significant number of buyers provides the seller (company) has sufficient revenues that cover the high pre-production costs. These costs have the status of permanent. When variable costs and marginal costs are insignificant in value. Small manufacturers have to achieve a critical mass of consumers to bond together. large firms often use a network of traps when transport the consumer to another provider is associated with high costs.

Keywords: oligopoly, multinational corporations, information Economics, network traps, the economies of scale.

Постановка проблеми. Попри формально безмежні можливості інформаційних технологій для розвитку малих фірм, попри утворення численних віртуальних та мережевих структур, останні зазвичай поступають великим виробникам. Неефективність «економіки фізичних осіб» уже не викликає сумніву, її процвітання суперечить науково-технічному і економічному прогресу. Так, серед тенденцій інформаційної економіки зберігаються характерні для індустріальної стадії процеси централізації і концентрації капіталу, укрупнення господарських одиниць, олігополізація та монополізація, формування ТНК. Так, сьогодні дійсним рушієм інновацій та економічного розвитку є монополізм надвеликих фірм, а не конкуренція малих і середніх виробників. Процеси перерозподілу власності вступили на новий етап – етап активної олігополізації, що проявляється у добровільних і недобровільних злиттях і поглинаннях фірм [1]. Сучасний етап НТП об'єктивно збільшує масштаби фірм. Дрібне й середнє виробництво у багатьох галузях об'єктивно не може бути міцним фундаментом економіки, оскільки не забезпечує належного економічного ефекту, запасу міцності в кризі. Олігополії міцно завоюють позиції як на національних, так і на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посиленню ролі олігополій присвятили роботи такі вчені, як Кабанов В. [1], Прокопов В. [2] та ін. Численні дослідники вивчають сутність та принципи функціонування інформаційної економіки, серед яких особливе місце посіда-

ють Дж. Гелбрейт, Д. Белл, П. Сорокін, А. Тофлер, Ф. Махлуп та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, питання щодо трансформації базових економічних законів як об'єктивних причин олігополізації інформаційної економіки залишаються недостатньо висвітленими.

Мета статті полягає у висвітленні причин посилення ролі олігополій на глобальному рівні інформаційної економічної системи, а саме визначенні ролі у цьому процесі трансформації традиційних економічних законів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даний час концентрація виробництва переросла галузеві і регіональні межі; обсяги виробництва і фінансові кошти зосереджуються в руках меншого числа олігополій. У світовому масштабі часто складається олігополія, в рамках якої конкурують не більше п'яти виробників. Наприклад, наприкінці ХХ ст. три з 20 найбільших світових компаній забезпечували 43% усієї нафтопереробки, виробництво 60% автомобілів і синтетичного каучуку, 56% тютюнових виробів, 67% пакувальних матеріалів. Схожа ситуація спостерігається в літакобудуванні, автомобільній промисловості, сфері ІКТ [2]. Так, найвідоміші американські компанії «Дженерал моторз», «Форд моторз», «Дженерал електрик», ІВМ до кінця ХХ ст. забезпечували зайнятість від 690 тис. осіб («Дженерал моторз») до 220 тис. («Дженерал електрик») [1]. Аналогічні процеси відбуваються і в інших сферах діяльності (фінанси, торгівля, страхова банківська справа тощо). Олігополії захоплюють як традиційні галузі, так і галузі «нової економіки». У США нафтові олігополії скуповують компанії з виробництва сонячних батарей, хімічні виробництва поглинають дрібні біотехнологічні фірми. Медіа-індустрія і телекомунікації також мають олігополістичну структуру. Так, у 1996 р. на ринку комунікацій США було вісім фірм, зараз – чотири. Аналогічна ситуація і на ринку Інтернет-порталів. Централізація і концентрація новим галузям вкрай вигідні через високі постійні і низькі граничні витрати.

Зростання внутрішньофірмових ієрархій, олігополізація економіки можливі як за рахунок горизонтальної, так і за рахунок вертикальної інтеграції. Перехід до горизонтальної структури управління дозволяє фірмам пристосуватися до зростаючої невизначеності, домогтися більшої гнучкості реакції на зміни потреб ринку. З точки зору інформації долаються спотворення і надмірне узагальнення інформації при передачі її від нижчих ланок до вищих. Часто одночасно використовуються способи горизонтальної та вертикальної інтеграції. Серед причин росту великих фірм: 1) дія тенденції до зростання витрат і зменшення дохідності через обмеженість ресурсів – великим фірмам легше отримати ресурси, які обходяться все дорожче (перехід до більш бідних і віддалених родовищ); 2) зростання ролі інфраструктури,

чий об'єкти завжди капіталомісткі й вимагають значних поточних витрат. Їх спорудження і обслуговування під силу тільки надвеликими компаніям з розвиненою внутрішньофірмовою ієрархією; 3) необхідність розробки та масового виробництва принципово нових товарів, що не під силу малому і середньому бізнесу, а тільки великим компаніям. Пасажирські літаки, вантажні автомобілі, судна, обладнання для електростанцій, машинобудівні комплекси і багато іншого виробляють лише великі фірми. Так, Дж. Гелбрейт говорив, що олігополія – відмінний засіб для стимулювання технічних змін, оскільки вона забезпечена для фінансування технічних розробок. Її можливість впливати на ціну гарантує відшкодування витрат на розробку і що майбутні доходи не отримають наслідувачі. У цьому випадку ринкова влада захищає стимул до технічних розробок. Адже інновації вимагають часу і не приносять негайного доходу через певний час між періодом «визрівання» інновації та її експлуатацією [4]. У той же час вплив олігополії на інноваційний розвиток неоднозначний. Доходи від авторських прав олігополісти перетворили на додатковий податок суспільства, завищуючи ціну продукції щодо собівартості в десятки разів. Політика олігополістів передбачає, що споживач повинен постійно оновлювати технічну і програмну бази. Самі товари часто створюються так, щоб служити менше і частіше замінюватися, забезпечуючи безперебійний попит. Нерідкими є випадки, коли саме олігополії свідомо позбавляють продукт його цінних якостей, аби змусити споживача купувати інші вироби.

Практично всі найбільші фірми сучасності – ТНК, які найчастіше багатонаціональні за капіталом, але однонаціональні за контролем. Економічна могутність і монополна сила таких мегафірм дивує, їх велич можна оцінити за такими показниками: річний обіг компаній «Форд» і «Дженерал моторз» більше, ніж ВВП усіх африканських країн. Загальний оборот шести ТНК Японії майже дорівнює ВВП усієї Південної Америки [3]; ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі і забезпечують близько 1/2 світового промислового виробництва; ТНК контролюють близько 80% світового банку патентів і ліцензій [4].

Згідно з даними офіційної статистики, до 70% світової торгівлі знаходиться в руках 40 тис. ТНК і 250 тис. їх філій. Більше 30% цієї торгівлі відбувається між різними частинами корпорацій. Наприклад, 36% експорту і 43% імпорту США – операції усередині ТНК (між філіями однієї компанії) [5]. Експерти прогнозують, що у найближчому майбутньому встановиться панування лише 300–600 ТНК, які створюватимуть 75% світового ВВП. На фоні описаної тенденції, коли відбувається централізація економічної влади в руках вузького кола учасників, говорити про повноцінну конкуренцію між малим і великим бізнесом доволі

наївно [5, с. 135]. У цілому інформаційна економіка знаходиться у підпорядкуванні ТНК. Малий і середній бізнес в умовах нової економічної системи потрапляє у залежність від глобального капіталу.

Панування олігополій, зростання ролі ТНК безпосередньо пов'язані зі зміною механізмів і законів економіки: оновлюються методи конкуренції, формуються локальні, регіональні, національні та міжнародні ринки інформаційних товарів і послуг, що функціонують на принципово нових засадах, протилежних традиційним економічним законам. Незначні для індустріальної економіки економічні ефекти виявляються визначальними для інформаційної економіки, тоді як базові економічні закони в інформаційній економіці не діють.

Так, найважливіший закон індустріальної економіки – закон спадної граничної продуктивності (доходності) – «не працює» в інформаційній економіці. Шапіро К. і Варьян Х. вважають, що індустріальна економіка заснована на ефекті масштабу виробництва, а інформаційна економіка – на мережевому ефекті з позитивним зворотним зв'язком. Це зумовлено домінуванням постійних витрат у продукті з низькими граничними витратами і властиво насамперед для виробництва ПЗ, телекомунікаційних послуг. Створення інформаційного продукту завжди відрізняють надвисокі постійні та низькі граничні витрати. Інформацію дорого виробляти, але дешево відтворювати. Розробка нової програми може коштувати мільйони, проте її виробництво додаткових копій буде практично безкоштовним, особливо якщо продукт поширюється через Інтернет [6, с. 10]. Тому в інформаційній економіці немає зниження продуктивності ресурсів і собівартість додаткової продукції не зростає, а тільки падає.

Впливають на поведінку господарюючих суб'єктів в інформаційній економіці і зміни в продуктивності, представлені в законах Мура Р. Дослідник стверджує, що продуктивність в мікроелектроніці та напівпровідниковій промисловості стрімко зростає, швидко змінюються технологічні інновації і скорочується ЖЦТ [5]. «Другий закон Мура» стверджує, що вартість підприємств з виробництва мікросхем експоненціально зростає з ускладненням цих мікросхем [7, с. 10]. Для малих фірм це означає, що їх ринкові перспективи погіршуються, а можливості нових виробників увійти у галузь зникають.

Розвиток інформаційної економіки відбивають закони Гілдера і Меткалфа. Так, за законом Гілдера у близькому майбутньому комунікаційні можливості стануть практично необмеженими, а витрати передачі знизяться настільки, що не матимуть жодного значення. Вже сьогодні час і витрати відстаней часто не обмежують економічну взаємодію. Це зрештою може призвести до повної відсутності територіальних обмежень. Закон Меткалфа є одним з випадків мережевого ефекту і свідчить, що корисність

будь-якої мережі прямо пропорційна квадрату чисельності її користувачів, тому різко підвищується зі збільшенням числа учасників [8]. Це суперечить традиційним законам попиту та пропозиції, оскільки цінність деяких інформаційних активів зростає при розповсюдженні їх пропозиції, наприклад, знання про певний спосіб передачі інформації. Отже, зростання стає стратегією, оскільки вже саме збільшення обсягу виробництва робить товар більш цінним для споживача [6]. Ця закономірність діє для так званих мережевих благ – інформаційних продуктів і засобів комунікацій з особливими властивостями. По-перше, вони взаємопов'язані між собою, тому кожна нова одиниця мережевого блага збільшує цінність інших мережевих благ. Тому поширення подібних благ відбувається в геометричній прогресії. По-друге, мережеві блага вимагають застосування стандартів, коли одним з головних вимог споживача до мережевого блага є його сумісність з іншими благами учасників мережі. Учасники мереж вибирають для себе стандарт, який приносить їм найбільшу корисність. Корисність же стандарту визначається його поширеністю. Варто стандарту зайняти лідируючі позиції, він починає тиснути своїх конкурентів, наприклад, стандарти Microsoft, USB та ін. По-третє, тиражування мережевих благ практично безкоштовне порівняно з їх створенням через домінування в собівартості інтелектуальної компоненти. Цей ефект впливає як на виробників, так і споживачів мережевого блага. Легкість тиражування призводить до того, що такі блага поступово стають практично безкоштовними. Їх виробники отримують вигоду не від продажу, а від залучення споживача в мережу. Наприклад, сьогодні веб-сервіси безкоштовно надають послуги, щоб споживач став учасником мережі. Стандарт, що став лідером, дуже швидко поширюється на ринку, оскільки нові користувачі змушені до нього підключатися [9]. Тому високі обсяги виробництва вигідні як виробникам, так і споживачеві. У результаті виникають прямі мережеві ефекти – це симетрична форма ефектів доповнюючих благ.

Більшою мірою розглянуті закономірності проявляються там, де економічні процеси максимально визначаються НТП. Це виробництво комп'ютерів, фармацевтика, ракети, літаки, автомобілі, телекомунікаційне обладнання, мікроелектроніка. Загалом, мережеві ефекти викликають дію закону зростаючої граничної прибутковості. Для невеликої фірми втрата ринкових позицій пов'язана зі зміною структури виробничих витрат. Зростання основного капіталу, масове оновлення технологій означають збільшення постійних і падіння змінних витрат. Дослідження підтверджують, що в більшості галузей частка постійних витрат помітно зросла – понад 50%, а у виробництві чіпів уже вище 90% [5]. Цей перекис у співвідношенні змінних і постійних витрат властивий для галу-

зей п'ятого та шостого техноукладів, де домінують нові технології. В області телекомунікацій це проявляється в необхідності великих довірливих інвестицій для створення мережевої інфраструктури.

Іншою руйнівною особливістю для невеликої фірми може бути феномен посилення впливу зростаючої граничної прибутковості. В індустріальній економіці домінує негативний зворотній зв'язок через закон спадної граничної дохідності, за яким дохід (щодо витрат) спочатку зростає у більшій, а потім – у меншій пропорції. Загальноприйнята економічна теорія була розроблена для господарських форм, де діють спадна гранична прибутковість і негативний зворотній зв'язок як фактор рівноваги і стабілізації. Це спостерігається і зараз у традиційних галузях. Для нових галузей перекиє у постійних і граничних витратах змушує виробників застосовувати нову стратегію господарювання. Фірма повинна прагнути до виробництва і збуту максимальних обсягів продукції аби компенсувати високі постійні витрати відповідними надходженнями. Така структура витрат і потужна економія від ефекту масштабу забезпечують виживання тільки сильних виробників ринку. Те ж стосується прибутку: його зона при розширенні ринку збуту стрімко зростатиме, ігноруючи твердження щодо оптимального розміру фірми. Ключовим стає питання про залучення критичної маси споживачів, що означатиме рентабельність виробництва, прибутковість і, в подальшому, досягнення фірмою рівноваги. Так звана критична маса означає, що зростаюча прибутковість і прямий мережевий ефект починають діяти тільки при досягненні мінімального числа споживачів. Фірмам, що потребують акумуляції критичної маси, властиві так звана стартова проблема і потреба в специфічних заходах: створення базового кола користувачів, надання особливих умов, вплив на очікування споживачів, диференціація тарифів та ін. Часто такий обсяг первинних довірливих інвестицій та забезпечення належного обсягу продажів недосяжні для окремої фірми, що змушує її вступати в різні об'єднання (союзи, мережі) для реалізації спільних технологічних розробок і охоплення необхідної споживчої аудиторії.

Високі технології актуалізують для виробників і проблему часу [3]. Терміни технологічних розробок і витрати зростають, а час ефективного перебування продукції на ринку скорочується через зміни технологічних розробок та асортименту. Перевагу отримує виробник, який раніше з'явиться на ринку і зможе реалізувати свій товар за досить високою ціною, забезпечивши швидку амортизацію. Час став стратегічним фактором успіху, оскільки при запізнілому проникненні на ринок термін присутності буде недостатній для покриття високих постійних витрат; також може з'явитися принципово новий товар. Тому на високотехнологічних ринках великі учасники поглинають дрібних, а

швидкі – повільних, верх беруть більш інноваційно активні ринкові суб'єкти.

На структуру фірми впливають і особливості мережевих благ. Нормою для інформаційної економіки стають «мережеві пастки» у формі витрат комутації, тобто супутні витрати заміни одного інформаційного продукту іншим. Ставши учасником мережі і обравши відповідний стандарт, споживачеві вже важко перейти на інший. Мета витрат комутації – прив'язати споживача до певного виробника, мережі, а їх величина говорить про «міцність» цієї прив'язки. Чим нижче витрати переключення на інше благо, тим менш стійка мережа. Витрати комутації набувають усе більшого значення і високу питому вагу. Подібні витрати комутації властиві високотехнологічним галузям і можуть досягати такого рівня, що фірма-споживач практично не може встановити господарські зв'язки з новими постачальниками. Цей ефект отримав назву «відособленість продукту або програми» [10, с. 239]. Причини програмної відособленості [11]: витрати на навчання – щоб перейти на використання іншого блага, потрібні зусилля на навчання новим стандартам взаємодії; витрати на зміну форматів інформації – перехід на нове ПЗ вимагає переведення всіх файлів в інший формат; витрати на підключення – споживач змушений відмовитися від обладнання, яке не відповідає новим стандартам, і придбати нове; витрати втрати лояльності, тобто привілеїв в старій мережі.

Висновки. Ухвалюючи рішення про купівлю товару, споживач, по суті, обирає, до якої мережі приєднатися. Потім через дії мережевих пасток споживач перетворюється в її заручника. Він змушений користуватися благом, виявляти помилки і взаємодіяти з учасниками. Продавцю це вигідно, оскільки мережа розростається, клієнти самі розвивають продукт і залучають нових учасників. Інформаційна економіка є принципово новим середовищем взаємодії фірм, для якої властиві: масове використання ІКТ для опосередкування різних соціально-економічних взаємодій, зміна структури виробничих сил у бік зростання частки нематеріальних чинників, олігополізація високотехнологічних секторів економіки. Останнє відбувається через трансформацію базових економічних законів (позитивний ефект масштабу, прямий і непрямий мережевий ефект, різке скорочення ЖЦТ, закони Мура, Гілдера і Меткалфа) і втратою невеликими виробниками конкурентоспроможності через необхідність високих довірливих витрат та потребу залучення критичної маси споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кабанов В.Г. Недружні поглинання як економічний та політичний феномен сучасної України / В.Г. Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 2(43). – С. 67–72.
2. Прокопов Б.И. Влияние олигополистических структур на развитие национальной экономики (региональный аспект) /

- Б.И. Прокопов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1(29).
3. Транснациональные корпорации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
 4. Транснациональная корпорация, ТНК / Кругосвет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru>.
 5. Байнев В.Ф. Нравственная экономика. Неоиндустриализация – прорывной интеграционный проект Союзного государства России и Беларуси / В.Ф. Байнев // Наша школа. – 2010. – № 8(117). – С. 23–28.
 6. Винарик Л. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Л. Винарик, А. Щедрин, Н. Васильева. – Д.: Институт экономики промышленности. – 2002. – 312 с.
 7. Закон Мура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0>.
 8. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 86–91.
 9. Тагаров Б. Структура фирмы и сетевые блага в новой экономике / Б. Тагаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econ2.ru/stati/yeconomicheskaja-teorija-struktura-firmy-i-setevye-blaga-v-novoi-yekonomike.html>.
 10. Вэриан. Х. Экономическая теория информационных технологий / Х. Вэриан // Социально-экономические проблемы информационного общества; под ред. Л. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2005. – С. 214–269.
 11. Стрелец И.А. Сетевая экономика: [учебник] / И.А. Стрелец. – М.: Эксмо, 2006.

УДК 330.342:330.837

Поченчук Г.М.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
ДНУ «Академія фінансового управління»

ЕКОНОМІЧНА КОМПАРАТИВІСТИКА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

COMPARATIVE ECONOMICS: INSTITUTIONAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування економічної компаративістики як самостійного напрямку економічних досліджень. Узагальнено основні теоретичні напрями економічної компаративістики та визначено спільні моменти різних напрямків. Розглянуто ключові інституціональні проблеми, на яких акцентують увагу дослідники-компаративісти, та обґрунтовано необхідність урахування зазначених особливостей у процесі реалізації сучасних українських реформ.

Ключові слова: економічна компаративістика, інституціональна конкуренція, QWERTY-ефект, pathdependence, інституціональна ефективність, інституціональні можливості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования экономической компаративистики как самостоятельного направления экономических исследований. Обобщены основные теоретические направления экономической компаративистики и определены общие моменты различных направлений. Рассмотрены ключевые институциональные проблемы, на которых акцентируют внимание исследователи-компаративисты, и обоснована необходимость учета указанных особенностей в процессе реализации современных украинских реформ.

Ключевые слова: экономическая компаративистика, институциональная конкуренция, QWERTY-эффект, pathdependence, институциональная эффективность, институциональные возможности.

ANNOTATION

The features of formation of the comparative economics as an independent economic research direction are analyzed in the article. The author overviews basic theoretical comparative economic trends and identifies common points of different directions. The article deals with key institutional issues that are emphasized the comparativists-researchers as well as with the necessity of taking into account these features in the implementation of modern Ukrainian reforms.

Keywords: comparative economics, institutional competition, QWERTY-effect, pathdependence, institutional effectiveness, institutional possibilities.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна знову знаходиться в умовах кардинального реформування всіх сфер суспільних відносин. Реформи попередніх років унаслідок дії як внутрішніх, так і зовнішніх чинників не принесли бажаного результату – формування ефективної соціально-економічної системи, яка б забезпечувала зростання добробуту населення та гідне місце України в глобалізованому світі. Це зумовлює необхідність запровадження нового сценарію розвитку країни, при цьому важливо враховувати як досвід інших країн, так і власний досвід реформування та сучасні вітчизняні реалії. Успіхи і невдачі ринкових перетворень, які відбувались у пострадянській Україні, значно пов'язані із формуванням та трансформацією економічних інститутів. Отже, дослідження у сфері економічної компаративістики та інституціонального аналізу

є досить актуальними як в теоретичному плані, так і з практичних міркувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Компаративний аналіз став настільки розповсюдженим методом наукового пізнання, що на його основі починаючи з XIX ст. поступово формується база наукових досліджень у галузі компаративістики і розвиваються відповідні напрями в рамках різних суспільних наук. Як самостійний напрям наукових досліджень економічна компаративістика була започаткована в другій половині XX ст., у період загострення цивілізаційного змагання соціалістичної та капіталістичної господарських систем. Після розпаду СРСР актуалізувались дослідження в царині порівняння різних економічних систем та трансформаційних економік. Серед зарубіжних науковців вагомим є внесок у розвиток компаративного аналізу економіки таких вчених, як М. Аокі, Р. Грегорі, А. Грейф, С. Дянков, Т. Кумпанс, М. Монтиас, Е. Нойберг, Дж.Б. Россер, М. Россер, Р. Роузфілд та ін. На пострадянському просторі теоретико-методологічні засади економічної компаративістики, дослідження економічних систем, їх структури та типології висвітлюються у роботах О. Ананьїна, О. Башнянина, О. Бузгаліна, Н. Гражевської, А. Колганова, П. Лемещенка, П. Леоненка, О. Черепніної та ін. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас сучасні процеси глобалізації, поглиблення та ускладнення взаємовідносин між країнами, поглиблення проблем розвитку зумовлюють активізацію досліджень у галузі економічної компаративістики та пошуки загального методологічного підходу порівняльного аналізу економічних систем. Проте, ураховуючи значні теоретичні доробки, потрібно зауважити необхідність поглиблення досліджень із позицій інституціонального порівняльного аналізу економічних систем, особливо стосовно ефективності та дієвості інститутів, причин та факторів формування певної інституціональної структури в національних економіках.

Мета статті полягає в аналізі становлення та сучасного етапу розвитку економічної компаративістики, її інституціональних особливостей та практичної значимості щодо формування успішних національних економічних стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна компаративістика як самостійна

наука, про що зазначено вище, сформувалась відносно недавно. Компаративістика дає можливість сформулювати знання різними шляхами, забезпечує контекстуальне розуміння економічних процесів, дає можливість їх класифікації та типологізації, можливість перевірки теорій чи їх спростування.

Порівняльний метод дослідження використовується різними науковцями здавна, з часів давньогрецьких, давньоримських філософів. Розгорнутий аналіз економіки як системи здійснений ще в роботі А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», а згодом у роботах Д. Рікардо, Ф. Ліста, К. Маркса, К. Менгера, А. Маршалла, М. Вебера, В. Зомбарта, Дж. Кейнса, П. Самуельсона.

Компаративні дослідження функціонування економічних систем поживались у період протистояння соціалістичної і капіталістичної економічних систем. Дискусії, що розгорталися в цей час, базувалися на засадах неокласичної парадигми та оберталися навколо дихотомії «капіталізм – соціалізм» або «ринкова економіка – командна економіка». При цьому реальні господарські системи порівнювалися зі своєрідним еталоном, а саме ідеальною ринковою економікою, що розвивається на засадах досконалої конкуренції. Відтак, відмінності між реальними національними економіками визначалися на основі їхніх «недосконалостей», пов'язаних із державним регулюванням та незрілістю ринкових відносин [1, с. 15]. Розпад соціалістичної системи відкинув необхідність порівняння в рамках зазначеної дихотомії, а економічна компаративістика отримала нове поле досліджень – порівняння капіталістичних систем (більшість постсоціалістичних країн здійснювали ринкові перетворення, формуючи капіталістичну економіку), їх національних особливостей та тенденцій. Як пише Д. Белл, утратила колишнє значення традиційна концепція капіталізму як суспільства з антагоністичними класами; тепер увага більшою мірою акцентується на процесах інвестування та накопичення капіталу, оскільки можливості для інвестицій стали незрівнянно більш широкими, а демократичність капіталу підвищила ефективність його застосування. Таким чином, акценти змістилися з капіталу як суспільних відносин на капітал як засіб збільшення багатства [2, с. 17].

На початок XXI ст. економічна компаративістика представлена в чотирьох основних напрямках:

– ордоліберальний (передбачає формування та оцінювання різних економічних порядків при цьому закони та інститути розвинутого ринкового господарства враховуються як універсальні, «споконвічно притаманні»);

– порівняльний аналіз економічних систем (передбачає розробку універсальних характеристик та критеріїв порівняння економічних систем, що дозволяє здійснити їх типологізацію);

– порівняльний інституціональний аналіз (акцентує увагу на специфічності інститутів, притаманних конкретній економічній системі, підкреслює значимість історичного контексту);

– теорія регуляції (акцентує увагу на зближенні абстрактних економічних моделей та конкретного аналізу реальних проблем, реальних економік) [3, с. 147].

Різноманітність напрямків економічної компаративістики дозволяє зрозуміти існуючу економічну реальність, виявити фактори, які впливають на формування та еволюцію національних економік, їх успіхи та невдачі.

Незважаючи на відмінності та особливості різних напрямків економічної компаративістики, спільним є аналіз інститутів та визнання їх значимості для розвитку економічних систем. Але при цьому як розуміння змісту інститутів, так і їх конкретні набори значно відрізняються один від одного [4, с. 42].

Сучасна економічна компаративістика, порівнюючи альтернативні економічні системи, дає можливість краще зрозуміти, що змушує кожен з них працювати. При цьому капіталістична економіка розглядається як система, що складається з багатьох публічних та приватних інститутів, які значно відрізняються серед країн із серйозними наслідками для економічної діяльності [5, с. 596]. Як підтверджує практика, навіть багаті на ресурси країни можуть бути бідними внаслідок неправильного інституціонального вибору. Однак розробка універсальної моделі розвитку за своєю суттю є проблематичною внаслідок того, що не може врахувати унікальну інституціональну логіку кожної країни.

Таким чином, різні напрямки економічної компаративістики значну увагу приділяють дослідженню інститутів, інституціональних систем, інституціональних змін економіки та різних типів економічних систем, роблячи акцент на певному їх аспекті. У даній роботі ми виокремлюємо саме ці аспекти, які необхідно враховувати на практиці, розробляючи стратегію розвитку національної економіки.

Нова компаративна економіка, методологічний підхід, який був розроблений групою економістів Світового банку та Національного бюро економічних досліджень (NBER), обґрунтовує значний вплив інститутів на економічний розвиток [5]. Основна увага приділяється вивченню структури ефективних інститутів та політики інституціонального вибору через визначення межі інституційних можливостей (*institutional possibility frontier*). Базисом даного підходу є твердження, що інститути функціонують для контролю двох небезпек – диктатури та безладу, відповідно, проблема інституціонального дизайну – узгодження конфліктності цих двох граничних станів. Фундаментальний компроміс контролю – держава, яка має достатньо влади для контролю безладу, однак і достатньо влади для диктатури.

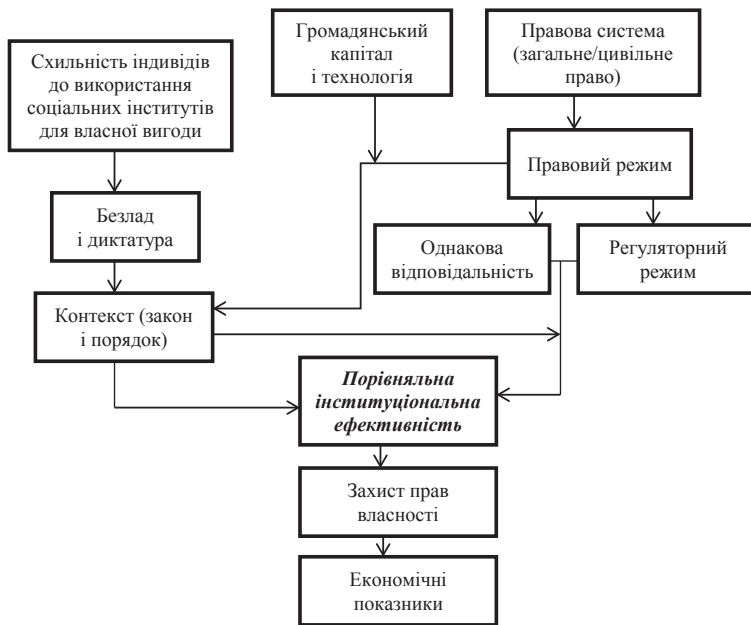


Рис. 1. Пояснення порівняльної інституціональної ефективності

Джерело: складено автором на основі [8]

Критика нової компаративної економіки представлена в роботах М. Россер та Дж.Б. Россера [6; 7]. Альтернативою моделі межі інституціональних можливостей учені пропонують теорію «нової традиційної економіки». Дана методологічна концепція заснована на тому, що в багатьох країнах відбувається повернення до традицій, які, як правило, асоціюються з традиційною релігією. Іншою методологічною альтернативою нової компаративістики є кластерний аналіз економічних систем. Йдеться про спробу виявити групи країн, які можна об'єднати за широким спектром соціальних, культурних, політичних та економічних характеристик.

Аналіз підходів нової компаративної економіки та порівняльних економічних систем, зроблений у дослідженнях Б. Деллаго, де розглядається інституціональна ефективність як стрижень економічної системи (рис. 1).

Б. Деллаго зауважує, що «порівняння різних економічних систем дає усвідомлення того, що окремі інститути вбудовані в ширшу мережу зв'язків, яка з'єднує всі ці інститути і може генерувати комплементарність, екстерналії та pathdependence. Це зумовлює важливість саме інституціональної ефективності економічних систем.

Типізація капіталістичних економічних систем та їх порівняльний аналіз проведений у рамках так званого VoC-підходу (varieties of capitalis map proach), розробленого вченими Оксфордського університету П. Холлом і Д. Соскісом. Даний підхід виділяє два типи капіталістичних економічних систем, які відрізняються за ступенем координації: координована ринкова економіка (coordinated market economy) і ліберальна ринкова економіка (liberal

market economy). Ядро концепції формують фірми як ключові економічні актори, «система координації» та інституціональна комплементарність між різними підсистемами економіки. Виникнення інституціональних переваг відбувається внаслідок офіційних угод, які укладають фірми для залучення людського і фінансового капіталу в економіці в цілому, а також неофіційної логіки, яка полегшує взаємодію та координацію між членами суспільства [9].

Згідно з концепцією П. Грегорі і Р. Стюарта, порівняльний аналіз економічних систем досліджує проблеми відповідності теоретичних моделей і реальності, виділяючи три типи економічних систем – капіталізм, плановий соціалізм, ринковий соціалізм. Економічна система розглядається як організаційна структура, за посередництвом якої приймаються управлінські рішення і реалізуються дії, направлені на виробництво, розподіл і споживання благ у межах певного географічного регіону (рис. 2).

Характеристики	Спектр варіантів вибору
Організація прийняття рішень	Централізація ←————→ Децентралізація
Надання інформації та координація	План ←————→ Ринок
Права власності (домінуюча форма)	Публічна ↔ Кооперативна ↔ Приватна
Система стимулів	Моральні ←————→ Матеріальні
Організація публічного вибору	Диктатура ←————→ Демократія

Рис. 2. Характерні риси економічних систем

Джерело: складено автором на основі [10]

Характеристики економічної системи описують її інституціональні особливості. Крім того, аналізується зміна ролі держави та новітні тенденції корпоративного управління.

Компаративні дослідження трансформаційних процесів постсоціалістичних країн збагатили теорію «залежного розвитку» (pathdependence та QWERTY-ефект). Цей підхід, започаткований роботами П. Девіда, пояснює особливості розвитку економічних систем інституціональною інерцією та попереднім, не обов'язково найкращим, інституціональним вибором [11]. QWERTY-ефекти в сучасній науковій літературі трактуються як усі види порівняно неефективних, але стійких стандартів, які демонструють принцип, що «історія має значення». Цей принцип на практиці характеризує важкість зміни моделі поведінки. Наприклад, ситуація характерна для багатьох пострадянських країн – переходити від зрозумілого спо-

собу вирішувати питання за допомогою хабарів і неформальних домовленостей, який працював десятиліттями, до «інноваційних» методів, які передбачають дію формальних інститутів і відсутність хабарів при подоланні адміністративних бар'єрів.

Досить важливим моментом, який ураховується в компаративних економічних дослідженнях, є узгодження запроваджуваних практик в економічних системах з національними особливостями. «Кращі індустріальні практики можуть конкурувати лише тоді, коли вони узгоджуються з інституційною логікою фірми або країни» [12, с. 730]. Відповідно, замість того щоб шукати чужі практики реформ та політики, необхідно впроваджувати інновації та стратегії, які володіють великими перевагами в своєму інституціональному середовищі.

Теорія економічної компаративістики Р. Нуреева визначає важливість інституціональної конкуренції. Інституціональна конкуренція спрямована на розширення кількості ресурсів, що знаходяться в розпорядженні будь-якої однієї інституціональної системи, а не на збільшення ефективності їх використання в рамках різних систем. Однак саме конкуренція систем змушує їх мобілізувати свої можливості підвищення ефективності використання ресурсів. Тому без інституціональної конкуренції інтенсивний шлях соціально-економічного розвитку навряд чи можливий. Таким чином, об'єктивна мета інституціональної конкуренції – розширення сфери дії окремих видів або окремих наборів «правил гри» [13, с. 17].

Проведений аналіз дає можливість визначити основні інституціональні аспекти, які досліджуються економічною компаративістикою:

- інституціональна конкуренція;
- межа інституціональних можливостей;
- інституціональний вибір;
- інституціональна комплементарність;
- pathdependence та QWERTY-ефекти;
- інституціональна структура;
- інституціональна система.

Такі дослідження дають можливість отримати вагомий результат у відповіді на питання: чому ті чи інші інститути в одних країнах працюють, а в інших – ні? які чинники зумовлюють таку ситуацію? які можливі шляхи вирішення проблем інституціонального дизайну? як на практиці забезпечується інституціональна ефективність в тих чи інших країнах?

Економічна компаративістика органічно поєднує нормативний і позитивний підходи, індукцію та дедукцію, а її напрацювання, відповідно, мають як теоретичну, так і практичну значимість. Це є особливо актуальним у сучасних економічних реаліях.

Висновки. Україна сьогодні намагається розбудувати ефективно діючу нормальну європейську країну. Характеристики бажаної «нормальної держави» вдало охарактеризував видатний український економіст Б. Гаври-

лишин [14]. Їх можна згрупувати у чотирьох сферах життя країни: політичній, економічній, соціальній та екологічній. У політичній сфері – це справжня демократія із забезпеченням прав людини, свобода слова, вільні вибори на всіх рівнях, рівноправність перед законом, сильна і незалежна судова система, розмежування бізнесу і політики. В економічній сфері – це конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках, наукоємна, а не енерго- та ресурсомістка структура економіки, вільний ринок, високий темп інновацій, професійне управління підприємствами, швидке зростання ВВП, низька інфляція, матеріальний добробут населення, малий відсоток. У соціальній сфері – це високий рівень науки та освіти, добрий стан здоров'я населення, достатні заробітні плати і пенсії, можливість працювати у пенсійному віці й, найважливіше, – соціальна справедливість через зменшення різниці між дуже багатими й дуже бідними. В екологічній сфері – це перехід на модель сталого розвитку. Біосфера, в якій ми живемо (чисте повітря, вода і земля, природні ресурси), обмежена. Її треба цінувати як «уставний капітал», а не як річний прибуток.

Зазначені характеристики передбачають необхідність реформування перш за все інституціональної структури країни. Проведення реформ передбачає коригування стратегії розвитку країни. В Україні, звичайно, існують стратегічні розробки, їх необхідно вдосконалювати з урахуванням досягнень економічної науки. Недоцільно копіювати чужий досвід, оскільки в іншому інституціональному середовищі неможливо очікувати відповідних результатів. Дослідження у сфері економічної компаративістики та практика це підтверджують. Наприклад, в Україні одним із напрямків реформ є запровадження страхової медицини, апелюючи до досвіду ефективної роботи такої моделі фінансування медицини за кордоном та відповідної реформи в Молдові. Однак реформа, яка була проведена в Молдові, не принесла бажаних результатів: практика «подяки в конвертах» та придбання необхідних ліків кращої якості власним коштом залишилась, але витрати населення збільшились ще й на величину вартості медичної страховки, яка здебільшого виконує функцію пропуску до лікаря. Таким чином, необхідно модифікувати зарубіжний досвід з урахуванням власних ресурсних та інституціональних можливостей. Саме це є сферою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гражевська Н. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік / Н. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1(28). – С. 15–24.
2. Белл Д., Иноземцев В. Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века / Д. Белл, В. Иноземцев. –

- Москва: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.
3. Нуреев Р.М. Старая и новая экономическая компаративистика. Предмет и метод компаративистики / Р.М. Нуреев // Terra Economicus. – 2010. – Т. 8. – № 3. – С. 143–154.
 4. Кульчицкий Я. Трактатування економічних систем у контексті сучасного постіндустріального дискурсу / Я. Кульчицкий // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – Вип. 41. – С. 41–47.
 5. Djankov S. The New Comparative Economics/ S., Djankov, E. Glaeser, R. LaPorta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // Journal of Comparative Economics. – 2003. – Vol. 31. – № 4. – P. 595–619.
 6. Rosser J.B., Rosser M.V. A Critique of the New Comparative Economics / J.B. Rosser, M. Rosser // Review of Austrian Economics. – Vol. 21. – № 1. – P. 81–97.
 7. Rosser J.B., Rosser M.V. Comparative economics in a trans for ming world economy / J.B. Rosser, M. Rosser. – Cambridge, MIT Press, 2003. – 656 p.
 8. Dallago B. Comparative Economic Systems and the New Comparative Economics / B. Dallago // The European Journal of Comparative Economics. – 2004. – Vol. 1. – № 1. – P. 59–86.
 9. Hall P., Sockice D. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Sockice. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 587 p.
 10. Gregory P. Stuart R. Comparing Economic Systems in the twenty-first century / P. Gregory, R. Stuart. – Boston: Houghton Mifflin, 2005. – 558 p.
 11. David P. Clio and the Economics of QWERTY/ P. David // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. – № 2. – P. 54–82.
 12. Biggart N., Guillen M. Developing difference: Social organization and the rise of the auto industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina / N. Biggart, M. Guillen // American Sociological Review. – 1999. – № 64. – P. 722–747.
 13. Нуреев Р., Латов Ю. Россия и Европа: эффект колеи (опит институционального анализа истории экономического развития) / Р. Нуреев, Ю. Латов. – Калининград: РГУ им. И. Канта, 2010. – 531 с.
 14. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. Римському клубові / Б. Гаврилишин; упоряд. В. Рубцов. – К.: ПУЛЬСАРИ, 2009. – 248 с.

УДК 352.82

Ховрак І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ДІАЛЕКТИКА СПРИЙНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У РІЗНІ ІСТОРИЧНІ ЕПОХИ

PERCEPTION DIALECTICS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN DIFFERENT ERAS

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано основні підходи щодо сприйняття сутності категорії «соціальна відповідальність» у різні історичні епохи. Наведено витoki розуміння соціальної відповідальності у працях філософів Стародавнього світу. Обґрунтовано перехід від соціально-політичного та правового трактування до релігійного. Представлено особливості сприйняття соціальної відповідальності в період Нового часу. Особливу увагу приділено кардинальним змінам, що відбувались протягом XX – початку XXI ст.

Ключові слова: соціальна відповідальність, теоретичний базис концепції, історико-філософська ретроспектива.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы основные подходы к восприятию сущности категории «социальная ответственность» в разные исторические эпохи. Приведены истоки понимания социальной ответственности в трудах философов Древнего мира. Обоснован переход от социально-политической и правовой трактовки к религиозной. Представлены особенности восприятия социальной ответственности в период Нового времени. Особое внимание уделено кардинальным изменениям, которые происходили на протяжении XX – начала XXI в.

Ключевые слова: социальная ответственность, теоретический базис концепции, историко-философская ретроспектива.

ANNOTATION

The author systematized the main approaches to the perception of the essence of the category «social responsibility» in different historical periods. The origins of understanding the social responsibility in ancient philosophers' works were presented. The transition from the socio-political and legal interpretation to the religious was substantiated. Features of perception of social responsibility during the New time period were presented. Particular attention was paid to the fundamental changes that occurred during the XX-th century and the beginning of the XXI-th.

Keywords: social responsibility, theoretical basis of the concept, historical and philosophical retrospective.

Постановка проблеми. Економічний розвиток суспільства переконливо свідчить про важливість реалізації концепції соціальної відповідальності: держави, бізнес-середовища та кожного громадянина. Уважається, що дана концепція створює стимули для інноваційного розвитку, державного протекціонізму, формування і реалізації стратегічної державної політики, розбудови та модернізації держави, інтеграції в цивілізований світ, покращання політичних та фінансових взаємин із іншими країнами. Саме тому за наявності деградаційних, безвідповідальних процесів у суспільстві, особливо в період корінних, якісних змін, значно актуалізуються теоретичні та практичні аспекти щодо визначення місця й значення

соціальної відповідальності в системі цінностей. Однак на разі не відчувається відповідальності особистості за процеси життєзабезпечення, а також за відтворення безвідповідальних відносин у суспільстві. Тому вважаємо, що розбудова громадянського суспільства в Україні можлива лише за умови посилення соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Установлення сутності та ролі відповідальності у соціумі знаходиться у центрі уваги вчених різних галузей знань (від філософських та політологічних до економічних та соціологічних). Проблема соціальної відповідальності знайшла своє відображення у наукових працях ще за часів стародавніх цивілізацій, поступово розкриваючись у філософському, етичному, юридичному, екологічному, освітньому та соціальному аспектах. Відповідно, зазначена проблема має комплексний, міжгалузевий, суперечливий та складний характер. Це підтверджує і дослідження Г. Йонаса, експерта The Hastings Center [1, с. 50–58], в яких обґрунтовується неоднозначний вплив науково-технічного прогресу на розвиток сучасної цивілізації. З одного боку, науково-технічні досягнення підвищують якість життя, проте, з іншого боку, поглиблюються глобальні кризи людства, тому вчений доводить необхідність зміни системи цінностей, а також її етичних норм. При цьому Г. Йонас виділяє «вертикальну» (відповідальність сильних за слабких) та «горизонтальну» відповідальність (відповідальність групи особистостей за досягнення спільної мети).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто додати, що сучасні закордонні та вітчизняні вчені наводять ґрунтовні дослідження щодо сутності, проявів та напрямів підвищення соціальної відповідальності в різноманітних сферах людського буття. Однак для здійснення подальших досліджень у сфері соціальної відповідальності доцільно створити цілісне уявлення про поетапний розвиток концепції соціальної відповідальності у різні історичні епохи.

Мета статті полягає у систематизації основних підходів щодо сприйняття сутності категорії «соціальна відповідальність» у різні історичні епохи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна відповідальність пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства, а також є складним поняттям, яке у різні історичні епохи сприймалась по-різному. Виразники економічної думки Стародавнього світу оперували поняттями моральності та відповідальності (табл. 1). Так, значення відповідальності розкрито у етико-соціальних та політичних працях Конфуція. Крім того, обґрунтована Конфуцієм етико-соціальна орієнтація з часом перетворилась на основний постулат конфуціанства, а також корелюється із етико-нормативними положеннями Біблії, Корану, ведичних гімнів та цілого ряду священних текстів інших релігій. Згодом німецький філософ І. Кант розвине даний постулат до рівня «золотого правила моральності» [7, с. 31].

Філософи Стародавньої Греції започаткували розробку ідеї ідеальної держави, ідеального громадянина, соціальної справедливості та доброчесності. Відповідно, проблема відповідальності досліджувалась у різних аспектах: громадянина перед державою, держави перед громадянином та особистої відповідальності за вчинки. Так, наприклад, софісти вважали за необхідне визначення меж відповідальності та провини доско-

налої особи. Відповідальність співвідносилась із сутнісними вимірами людського буття, а також трактувалась як прояв доброчинності. Утім, відповідальність індивіда в часи античності не була обмежена соціально-політичними чинниками. Моральність та відповідальність людини поступово відокремлювались від громадянського та політичного життя, що поглиблювало розуміння відповідальності людини перед суспільством і перед власною совістю.

У період Середньовіччя значення та джерела відповідальності переосмислюються, відбувається перехід від соціально-політичного та правового її трактування до релігійного розуміння (табл. 2). Ідея відповідальності обґрунтовувалась гріховністю людини від народження, відповідно до Нового Заповіту. У цілому усвідомлення наслідків діяльності або бездіяльності є ознакою відповідального громадянина, здатного передбачати події та бути далекоглядним.

Посилення ідеї персональної відповідальності відбувається в період Нового часу, що пов'язане зі зміщенням проблеми відповідальності з морально-етичної площини в соціальну, де суб'єкт відносин має бути відповідальним перед суспільством загалом (табл. 3). Однак філософи та економісти підходили неодно-

Таблиця 1

Обґрунтування відповідальності у період Стародавнього світу

Автор	Розуміння відповідальності
Конфуцій	- не потрібно робити людям того, чого не бажаєш собі; - основою розвитку суспільства є морально-етичний гуманізм, справедливість, добропорядність та високоморальна поведінка; - ключова ідея – поняття гуманності «жень», що виступає джерелом моральних якостей людей, принципом культурної взаємодії людини зі світом і з іншими людьми
Демокрит	- вчинки варто оцінювати не лише з точки зору оточуючих, але й з позицій власного морального відношення до них
Ксенофонт	- землеробство до певної міри спонукає людину бути хороброю, тому такий спосіб життя користується найбільшою пошаною і робить людей найкращими громадянами, люблячими батьківщину; - наведено характеристику ідеального громадянина
Платон	- відповідальність відображає внутрішні переконання людини, її моральні якості та уявлення щодо справедливості, а також є моральним обов'язком перед державою, формуванню якого сприяють етичне виховання та філософські роздуми; - відповідальність людини за свої вчинки і спосіб життя після смерті: душа людини, яка жила згідно із законами суспільства та Бога, є чистою і знаходить спокій після смерті; грішна душа не може знайти спокою, зазнає нестатків, злиднів і отримує спокій лише після спокутування своїх гріхів; - визнання можливості свідомого і добровільного вибору і, відповідно, відповідальності за вчинки; - справедливість є проявом соціальної відповідальності, суцільної доброчесності та властивістю людини, особливо якщо мова йде про людину, наділену владою. Тому стриманість і справедливість є невід'ємними ознаками управлінця та першочерговими правовими цінностями, що дозволяють забезпечити рівновагу та гармонію мужності, поміркованості та мудрості
Аристотель	- започаткував ідею відповідальності людини за розвиток власного внутрішнього світу та формування моральних цінностей, а не лише за дотримання норм і правил суспільного життя; - етика і політика – науки про діяльність, пов'язану з вільним вибором відповідальної за свої вчинки людини; - відповідальними за моральний розвиток є і державні службовці (стриманий і справедливий керівник здатен ефективно управляти державою), і пересічні громадяни (сформований внутрішній моральний стержень сприятиме суспільному розвитку й участі у вирішенні громадських проблем). - відповідальність можлива за умови свободи волі і свободи вибору, однак настає і за вчинки, здійснені через незнання.

Джерело: розроблено автором за даними [2, с. 39; 3, с. 123; 4, с. 52; 5, с. 240; 6, с. 94–95]

начно до трактування відповідальності. Проте відбулось започаткування дослідження саме соціальної відповідальності. Так, у працях класиків політичної економії виявляються передумови концепції соціальної відповідальності бізнесу та наводиться значущість етичного чинника в економіці. Однак принцип соціальної справедливості залишився на рівні припущень.

Уважається, що найбільш наближене до сучасного розуміння значення соціальної відповідальності вперше обґрунтовано французькими матеріалістами. Так, К. Гельвецій, П. Гольбах, Д. Дідро, М. Кондорсе, Ж. Ламетри наголошували на необхідності забезпечення відповідальності суспільства перед громадянами [13, с. 135]. У подальшому, протягом ХІХ і на початку ХХ ст., розуміння важливості збереження балансу інтересів різних груп у суспільстві простежується у працях відомих вчених.

Теоретичний базис концепції соціальної відповідальності було остаточно сформовано у першій половині та у середині ХХ ст. унаслідок загострення суперечностей різних соціальних груп та зростаючої нестабільності, що актуалізувало сферу дотримання суспільного інтересу. Концепція отримала наукове підґрунтя та методологічний апарат (табл. 4). Однак розуміння соціальної відповідальності все ще характеризувалось плюралістичним підходом.

Концепція соціальної відповідальності значно поглибилась протягом 70–80-х років ХХ ст. (табл. 5). Цьому посприяла макроекономічна нестабільність, підвищення рівня безробіття, політична нестабільність, екологічні катастрофи, інформаційна експансія тощо.

Сучасне тлумачення та розуміння сутності соціальної відповідальності підлягає постійному дискусійному осмисленню та іннова-

Таблиця 2

Релігійне обґрунтування відповідальності

Автор	Розуміння відповідальності
П'єр Абеляр	- обґрунтував, що людина мусить бути відповідальною перед Богом за власні внутрішні наміри, спонукання до діяльності, чистоту помислів, а не лише перед суспільством
Тома Аквінський	- наголошував на відповідальності перед Богом, однак не за власний внутрішній намір, а за його зовнішній прояв – вчинок; - пов'язав проблему відповідальності з проблемою свободи. Тому людина розглядається як вільний господар дій, за які вона має бути відповідальною. А умовою відповідальної діяльності людини є «воля, свобода індивіда»
Аврелій Августин	- довів важливість принципів усепощення та милосердя задля можливості винести тягар відповідальності за гріх першої людини, після спокутування якого забезпечується блаженне життя в іншому світі; - відповідальність пов'язується з проблемою гріха, який виникав унаслідок добровільного і свідомого порушення заповідей

Джерело: розроблено автором за даними [8, с. 310; 9, с. 497]

Таблиця 3

Обґрунтування соціальної відповідальності в період Нового часу

Автор	Розуміння відповідальності
Френсіс Бекон	- започаткування розуміння соціальної відповідальності перед суспільством, розробка ідеї розмежування моральної (відносної) відповідальності перед близькими людьми і соціальної перед соціумом загалом; - людина повинна нести відповідальність передусім за своє сьогоденне буття, а Бог – за майбутнє
Томас Гоббс	- сформував поняття абстрактної відповідальності громадян за дії країни, оскільки вони поєднані «загальносуспільним договором»
Джон Локк	- обґрунтування індивідуальної відповідальності за свою власність і відповідальності перед законом
Клод Адріан Гельвецій	- доведення взаємозв'язку відповідальності та справедливості
Адам Сміт	- підкреслював, що вільний ринок не завжди працює ідеально, тому учасники повинні діяти чесно і справедливо по відношенню один до одного; - «невидима рука» бере на себе відповідальність за реалізацію приватних егоцентричних інтересів з максимальною користю для суспільства в цілому; - сформулював проблему узгодження приватного і суспільного інтересів
Давид Рікардо	- установлення критерію для справедливого розподілу прибутку, яким є соціальна справедливість, що виникає з «права використання робітничим класом чистого доходу країни»
Іммануїл Кант	- дослідження відповідальності з позицій «чистого розуму»; - довів, що людська совість є суб'єктивним чинником відповідальності, а об'єктивним є категоричний імператив, тобто система суспільних цінностей як об'єктивний абсолютний моральний закон. Відповідно до даного закону, людина повинна брати на себе ризик самостійного рішення і відповідальність за наслідки свого вчинку
Анрі Бергсон	- обґрунтував необхідність ведення відповідальної діяльності перед суспільством усіма суб'єктами

Джерело: розроблено автором за даними [10; 11, с. 321; 12, с. 331]

ційному коригуванню. Однак відбулось розуміння можливості вирішення найгостріших проблем суспільних відносин за умови посилення соціальної відповідальності. Відповідно, її суспільне значення стає все більш очевидним і актуальним. При цьому норма-

тивне бачення даної концепції змінюється на практично-прагматичне.

Висновки. У цілому дослідження сутності соціальної відповідальності в історико-філософській ретроспективі дозволяє стверджувати, що проблема соціальної відповідальності

Таблиця 4

Витоки концепції соціальної відповідальності

Автор	Розуміння відповідальності
Леон Дюгі	- теорія «соціальної солідарності», що доводить необхідність свідомого і добровільного вирівнювання соціального стану людей шляхом загальної згоди
Адольф О. Берлі, Гардинер Мінз	- умовою виживання корпорацій має бути не лише збагачення, а також урахування інтересів соціальних груп
Альфред Мюллер-Армак	- ідея врівноваження інтересів; - державний і громадський контроль дотримання соціальної справедливості в умовах конкурентної боротьби
Френк Найт	- дотримання загальнолюдських цінностей при культурно-історичному розвитку суспільства
Людвіг Ерхард	- обґрунтування важливості політичної волі для реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу (відповідальна держава – відповідальний бізнес)
Теодор Левітт	- обґрунтування загроз соціальної відповідальності
Говард Боуен	- дотримання інтересів суспільства
Ганс Йонас	- важливість відповідальності державних установ, органів, посадових осіб за результати державно-управлінського регулювання економічних, технологічних, екологічних процесів; - ідея глобальної соціальної відповідальності; - сформульовано сучасний категоричний імператив, що є доповненням до категоричного імперативу Канта: «чини так, щоб наслідки твоєї діяльності узгоджувалися з продовженням автентичного людського життя на Землі»

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 480; 14, с. 77; 15; 16; 17, с. 48]

Таблиця 5

Поглиблення концепції соціальної відповідальності

Автор	Розуміння відповідальності
Джон Ролз	- сприйняття справедливості через чесність; - унаслідок соціальної кооперації формуються спільні принципи існування та базові права, а також соціальні обов'язки, здатні попередити виникненню суспільної чи персональної шкоди
Пол Хейне	- основна мета бізнесу полягає у забезпеченні ефективності діяльності, яка має стати «службою гуманістичних прагнень, а не їх суперником»
Артур Ріх	- розглядає відповідальність бізнесу виключно як становлення, зміцнення і розвиток власне бізнесу: «зростати і розвиватися не тільки як окремі індивіди, а і як елементи суспільства»
Сергій Рубінштейн	- відповідальність виникає внаслідок істинного та принципового ставлення до життя за скоєні вчинки і втрачені можливості
Кіт Девіс	- постійне процвітання неможливе, якщо бізнес не буде спрямований на розвиток суспільства; - обґрунтування аргументів за і проти соціальної відповідальності
Арчі Керролл	- корпоративна соціальна відповідальність формується з «очікувань, які вимагаються суспільством щодо бізнесу»; - виокремлення рівнів відповідальності бізнесу: економічна та правова відповідальність (обов'язкові), етична відповідальність (очікувана суспільством), дискреційна (філантропічна) відповідальність (бажана)
Еріх Фромм	- відповідальності за існування; - зв'язок відповідальності з турботою, повагою, любов'ю, свободою. Тому відповідальність є позитивною категорією свободи, а обов'язок – категорією несвободи
Мілтон Фрідман	- обґрунтування позитивного впливу на обсяг прибутків унаслідок виконання соціальних обов'язків бізнесом
Дитрих Бюлер	- забезпечив реалізацію практичних проектів щодо впровадження етики відповідальності в різних сферах розвитку суспільства
Маєр-Абіх Клаус Міхаель	- філософія відповідальності за збереження людства та природи
Карл-Отто Апель	- ідея про спів відповідальність в умовах деградаційних тенденцій людства

Джерело: розроблено автором за даними [18, с. 410; 19, с. 96; 20, с. 96; 21, с. 281; 22; 23, с. 23; 24, с. 376; 25; 26, с. 500; 27, с. 70]

все більше актуалізується при наближенні до нашого часу, вона присутня у будь-якій сфері життєдіяльності людини і тим самим набуває важливого, навіть визначального значення. При цьому різноманітне трактування поняття «соціальна відповідальність» породжується відмінностями у розвитку історичних, культурологічних, політичних та соціальних відмінностей різних країн світу, значними географічними розбіжностями у сферах прояву, об'єктах, суб'єктах та заходах. Також в умовах відсутності співвідповідальності у діяльності громадян, компаній та країн простежуються відчуженість, егоцентризм, орієнтація на власну вигоду, що і є причиною сучасних криз. Саме для формування співвідповідальності, за якої людство усвідомить себе єдиним суб'єктом діяльності, першочерговим є розвиток та поширення концепції соціальної відповідальності. Адже соціальна відповідальність здатна надати переваги для усіх суб'єктів суспільних відносин: для бізнес-середовища (реалізація соціальних ініціатив приносить економічних ефект у першу чергу у вигляді підвищення вартості та впізнаваності бренду), для країни (ефективна, прозора та відповідальна робота державних інституцій дозволить підвищити рівень довіри до влади, встановити соціально-економічну та політичну стабільність), для окремих громадян (підвищення рівня соціальної захищеності та особистісний розвиток). Тому концепція соціальної відповідальності має бути невід'ємною складовою самосвідомості суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Йонас Г. Принцип ответственности. Опыт этики для технологической цивилизации / Г. Йонас. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 480 с.
2. Аристотель. – Сочинения: в 4-х т. / Аристотель. – М.: Мысль, 1984. – Т. 4. – С. 105.
3. Конфуцианское «Четверокнижие» («Сы Шу») / Пер. с кит. и коммент. А.И. Кобзева и др. – М.: Вост. лит., 2004. – 431 с.
4. Материалисты Древней Греции. Собрание текстов Гераклита, Демокрита и Эпикура / Общ. ред. М.А. Дынника. – М.: Госполитиздат, 1955. – 239 с.
5. Платон. Держава / Платон: – К.: Основа, 2005. – 355 с.
6. Watson J. S. Xenophon's Minor Works. – London: Henry G. Bohn, 1857. – 384 p.
7. Андрущенко В.П. Сучасна соціальна філософія / В.П. Андрущенко, М.І. Михальченко. – К.: Генеза, 1996. – 367 с.
8. Абельяр П. Этика, или Познай самого себя: Теологические трактаты / П. Абельяр. – М.: Прогресс, 1995. – 310 с.
9. Баумейстер А. Европейский словарь философии: лексикон неперекладностей / А. Баумейстер – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2011. – 497 с.
10. Кант И. Критика чистого разума / И. Кант; пер. с нем. Н.О. Лосского. – М.: Мысль, 1994. – 591 с.
11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо // Сочинения. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 331.
13. Гольбах П. Священная зараза, или Естественная история суеверия / П. Гольбах // Политология: [хрестоматия]; сост. проф. М. Василик. – М.: Гардарики, 2000. – 369 с.
14. Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: Социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка. О концепции Альфреда Мюллера-Армака / П. Козловски. – СПб., 1999. – С. 77.
15. Найт Ф.Х. Этика конкуренции / Ф.Х. Найт. – М.: ЭКОМ Паблишерз, 2009. – 608 с.
16. Эрхард Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард; пер. с нем. – М.: Дело, 2001. – 352 с.
17. Levitt T. The Dangers of Social Responsibility // Harvard Business Review. – 1958. – Vol. 36. – № 5. – P. 41–50.
18. Апель К.-О. Дискурсивна етика як політична етика відповідальності у ситуації сучасного світу / К.-О. Апель // Комунікативна практична філософія. – К.: Лібра, 1998. – С. 395–412.
19. Бьолер Д. Идея та обов'язковість відповідальності за майбутнє / Д. Бьолер // Філософська думка. – 2007. – № 3. – С. 81–99.
20. Майер-Абіх К.М. Повстання на захист природи. Від довілля до спільноті / К.М. Майер-Абіх; пер. з нім., післямова, примітки А. Єрмоленка – К.: Лібра, 2004. – 196 с.
21. Рих А. Хозяйственная этика / А. Рих. – М.: Посев, 1996. – 810 с.
22. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск: Новосиб. ун-т, 1995. – 535 с.
23. Рубінштейн С.Л. Про мислення і шляхи його дослідження / С.Л. Рубінштейн. – М.: Мысль, 1958. – 263 с.
24. Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін / За ред. В. Ворони, М. Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2009. – 560 с.
25. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне; пер. с англ. 5-го изд. – М.: Новости, 1991. – 704 с.
26. Carroll A. A. Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance / A. A. Carroll // Academy of Management Review. – 1979. – Vol. 4. – № 4. – P. 497–505.
27. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? // California Management Review. – 1960. – Vol. 2. – № 3. – P. 70–76.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9+338.43

Бочарова Ю.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СВІТОВИЙ РИНОК ПРОДОВОЛЬСТВА: СУЧАСНИЙ СТАН, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНЦІЇ

WORLD FOOD MARKET: STATE, FEATURES OF DEVELOPMENT AND COMPETITION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження стану та особливостей розвитку світового ринку продовольства. Проведено аналіз стану, факторів та особливостей розвитку світового ринку продовольства. Проаналізовано рівень концентрації та особливості конкуренції на світовому ринку продовольства. Установлено країнові особливості імпорту та експорту продовольства.

Ключові слова: продовольство, світовий ринок, виробництво, експорт, імпорт.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость исследования состояния и особенностей развития мирового рынка продовольствия. Проведен анализ состояния, факторов и особенностей развития мирового рынка продовольствия. Проанализированы уровень концентрации и особенности конкуренции на мировом рынке продовольствия. Установлены страновые особенности импорта и экспорта продовольствия.

Ключевые слова: продовольствие, мировой рынок, производство, экспорт, импорт.

ANNOTATION

In the article the necessity of studying of condition and characteristics of the global food market was founded. The state, factors and features of world food market were analyzed. The level of concentration and competition on the world food market were analyzed. Countries' features of food import and export were defined.

Keywords: food, worldfoodmarket, production, exports, imports.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ринок продовольства є одним із найбільш важливих та динамічно зростаючих ринків у світі. Це обумовлене тим, що:

1. «...на сьогоднішній день продовольство – це найстабільніша валюта. Аграрний комплекс є реальною цінністю людського сьогодення і майбутнього» [1].

2. Щороку у світі на споживання продовольства витрачається більше 9 трлн. дол., що становить у середньому більше 18% усіх витрат споживачів протягом року [2].

3. Стан та особливості розвитку ринку продовольства визначають рівень продовольчої безпеки як окремих країн, так і світового господар-

ства в цілому. Продовольча безпека є важливою складовою та умовою економічної безпеки.

4. «...протягом двох десятиліть, що передують тисячолітньому рубежу, глобальний попит на продовольство постійно збільшувався паралельно зростанню числа населення у світі, рекордним врожаєм, зростанню доходів і більш диверсифікованому харчуванню» [3]. При цьому, як свідчать результати досліджень Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО), зростання ринку продовольства буде мати місце й у довгостроковій перспективі, оскільки для того щоб прогнати зростаюче населення планети і одночасно вирішити існуючу проблему недоїдання і голоду до 2050 р., обсяги виробництва продовольства мають збільшитися ще на 70% [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії та особливостей розвитку світового ринку продовольства присвячено роботи значного числа як українських, так і зарубіжних вчених. Серед українських науковців, які сьогодні продовжують дослідження у межах означеної проблеми, необхідно відзначити: Карасьову Н.А., Ганначенко С.Л., Святюк О.Р., Гургулу Т.В., Школьного О.О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєвий внесок, який зроблений як українськими, так і зарубіжними вченими у розвиток теоретико-методологічних та прикладних аспектів функціонування та розвитку світового ринку продовольства, багато аспектів функціонування та розвитку даного ринку як у окремих країнах, так і у світі в цілому потребують подальшого дослідження та розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні актуального стану, особливостей розвитку та конкуренції на світовому ринку продовольства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і будь-який ринок, світовий ринок продовольства являє собою сферу економічних відносин, характеризується наявністю суб'єктної та об'єктної структур (асортиментної специфіки). Так, суб'єктами світового ринку продовольства, як і будь-якого іншого ринку, є продавці та покупці (у якості покупців та продавців на світовому ринку виступають окремі країни та ТНК). Об'єктом – продовольство. У найбільш широкому значенні під продовольством розуміють «продукти харчування та товари, з яких виготовляються продукти харчування» [5, с. 918].

Відповідно до класифікації, що використовує ФАО, до продовольства належать наступні групи товарів (у розділах SITC – Стандартної міжнародної торговельної класифікації) [6]:

0 – харчові продукти та живі тварини (живі тварини; м'ясо та м'ясопродукти; молочні продукти та яйця; риба (не морські свавці); ракоподібні, молюски та водяні безхребетні і заготовки з них; зернові та продукти з них; овочі та фрукти; цукор, вироби із цукру та мед; кофе, чай, какао, прянощі та продукти з них; корм для худоби (крім немелених зернових); різні харчові продукти та препарати);

1 – напої та тютюнові вироби;

4 – тваринні та рослинні масла і жири;

частково розділ 22 – насіння олія, масло горіхів і масла ядра [6].

Як свідчать результати проведеного дослідження:

1. Протягом 1990–2014 рр. обсяги виробництва продовольства у світі значно зросли – майже у два рази – з 1 294 508 млн. Мдол. у 1990 р. до 2 246 912 млн. Мдол. у 2014 р. (табл. 1).

2. У 2000–2014 рр. основним виробником продовольства у світі виступають країни Азії, на частку яких припадає в середньому 45,5% обсягу виробництва продовольства у світі щороку. Для порівняння, на частку країн Латинської Америки та Карибського басейну припадає в середньому 11,9% обсягів виробництва продовольства, країн Африки – 8%, країн Океанії – 1,8%, інших країн – 32,6%. При цьому слід зазначити, що протягом періоду,

що аналізується, країни Азії не лише залишалися найбільшим виробником продовольства, але й значно збільшили свою частку на ринку. Так, протягом 1990–2014 рр. частка країн Азії у виробництві продовольства збільшилася на 11,2%, у той час як частка країн Африки збільшилася лише на 1,8%, країн Латинської Америки та Карибського басейну – на 2,6%, частка країн Океанії зменшилася на 0,1%, інших країн – на 15,4%.

3. У 2000–2014 рр. на експорт продовольства у світі припадає в середньому 8,2% світового товарного експорту. При цьому найбільша частка продовольства у товарній структурі експорту була характерна для країн із низьким доходом – у середньому 30% товарного експорту зазначеної групи країн. Для порівняння, на частку продовольчого експорту країн із середнім рівнем доходу припадало в середньому 9,8% товарного експорту зазначеної групи країн, на частку продовольчого експорту країн із високим рівнем доходу – 7,65% товарного експорту зазначеної групи країн. Серед країн із низьким та середнім рівнями доходу найбільша частка продовольчого експорту у товарному експорті була характерна для країн Латинської Америки та Карибського басейну. Так, на частку продовольства припадало в середньому 18,05% товарного експорту зазначеної групи країн. Для порівняння, на частку продовольства у структурі товарного експорту країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону припадало в середньому 6,2% товарного експорту зазначеної групи країн, країн Європи та Центральної Азії – 11,7% товарного експорту, країн Близького Сходу та Північної Африки – 2,25%, країн Південної Азії – 12,9%, групи країн на Південь від Сахари – 13,7%; країн зони євро – 8,8%. При цьому слід зазначити, що протягом зазначеного періоду практично у всіх країнах із низьким та середнім рівнями доходу спостерігалася нарощення частки продовольства у товарному експорті. Так, у 2000–2014 рр. частка продовольства у товарному експорті країн Європи та Центральної Азії збільшилася на 4,6%, країн Латинської Америки та Карибського басейну –

Таблиця 1

Виробництво продовольства у світі (2004–2006 рр.), млн. Мдол [7]

Група країн/регіон	Роки						Абсолютне відхилення	
	1990		2000		2014			
	млн. Мдол.	%	млн. Мдол.	%	млн. Мдол.	%	млн. Мдол.	%
Світ	1294508	100	1618814	100	2246912	100	952404	-
Африка	93685	7,2	128481	7,9	202196	9	108511	1,8
Азія	508899	39,3	757934	46,8	1134641	50,5	625742	11,2
Країни Латинської Америки та Карибського басейну	138170	10,7	192134	11,9	297533	13,2	159363	2,6
Країни Океанії	23873	1,8	32768	2	38664	1,7	14791	-0,1
Інші країни	529881	40,9	507497	31,3	573878	25,5	43997	-15,4

Примітка: 1. Складено автором на основі даних джерела [7]

2. Обсяг виробництва продовольства подані у міжнародних доларах (I \$), які являють собою умовну розрахункову одиницю, яка використовується для забезпечення порівняльності даних різних країн світу.

на 2,5%, Південної Азії – на 0,8%. Виключення становили лише країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону та країни Близького Сходу та Північної Африки, де фіксувалося зменшення частки продовольства у товарному експорті – 1,8% та 4,5% відповідно.

У цілому ж, як свідчить проведений аналіз, у 2010–2014 рр. світовий експорт продовольства збільшився на 367 млрд. дол. – з 1 119 млрд. дол. у 2010 р. до

1 486 млрд. дол. у 2014 р. Нарощення обсягів світового експорту продовольства було пов'язане із нарощенням обсягів експорту, перш за все країн Європи та Азії. Так, протягом періоду, що аналізується, експорт продовольства країн Європи збільшився на 137 млрд. дол., країн Азії – на 95 млрд. дол. Для порівняння, обсяги експорту країн Північної Америки протягом періоду, що аналізується, збільшилися на 57 млрд. дол.

4. У 2000–2014 рр. найбільшими експортерами продовольства у світі, як свідчать результати досліджень Світової організації торгівлі (СОТ), є країни Європи. У середньому на зазначену групу країн припадає 42,5% світового експорту продовольства щороку. Для порів-

няння, на частку країн Азії припадає в середньому 20,8% світового продовольчого експорту щороку, на частку країн Північної Америки – 15%, країн Південної та Центральної Америки – 13%, країн Африки – 3,55%. Однак слід зазначити, що у 2010–2014 рр., незважаючи на свої лідерські позиції, країни Європи, Південної та Центральної Америки, Африки демонструють зменшення своєї частки у світовому експорті продовольства. Так, у 2010–2014 рр. частка країн Європи у світовому експорті продовольства зменшилася на 1,5%, країн Південної та Центральної Америки – на 0,2%, країн Африки – на 0,3. У той же час фіксувалося незначне зростання частки зазначеної групи товарів у світовому експорті країн Азії, Північної Америки – збільшення становило 1,6% та 0,2% відповідно.

При цьому країнами – лідерами з експорту продовольства є: країни ЄС (у середньому 40,6%), США (11%), Бразилія (4,4%), Китай (3,7%), Канада (3,7%), Аргентина (2,6%), Індія (1,8%), Індонезія (2,1%), Австралія (2,4%), Таїланд (2,3%), Малайзія (1,7%), Мексика (1,7%), Нова Зеландія (1,4%), В'єтнам (0,8%), Росія (у середньому 1,23%). У середньому на зазначені

Таблиця 2

Країни – лідери з експорту продовольства [8]

Країна	Обсяг, млрд. дол.			Частка у світовому експорті продовольства, %				
	Роки			Роки				
	2000	2010	2014	1980	1990	2000	2010	2014
Світ	431	1119	1486	100	100	100	100	100
ЄС	190	450	576	н/д	н/д	43,9	40,2	38,7
Позарегіональний експорт ЄС	46	105	148	н/д	н/д	10,7	9,4	10
США	54,3	112	149	17,6	13,4	12,6	10	10
Бразилія	12,8	61	79	4,2	2,8	3	5,4	5,3
Китай	13,6	44	63	1,4	2,5	3,1	3,9	4,3
Канада	17,6	37	49	3,5	3,5	4,1	3,3	3,3
Аргентина	11,5	34	37	2,3	2,2	2,7	3	2,5
Індія	5,4	18	37	1,1	0,9	1,3	1,6	2,5
Індонезія	5,5	26	35	0,7	0,9	1,3	2,3	2,4
Австралія	12,6	22	32	3,3	2,5	2,9	2	2,2
Таїланд	9,9	25	31	1,3	2,1	2,3	2,2	2,1
Малайзія	5,4	24	26	0,9	1,1	1,3	2,1	1,7
Мексика	8,2	18	25	0,9	1	1,9	1,6	1,7
Нова Зеландія	5,8	16	24	1,1	1,4	1,3	1,5	1,6
В'єтнам	3,7	н/д	22	н/д	н/д	н/д	н/д	1,5
Росія	3,9	12	20	н/д	н/д	0,9	1	1,3
Усього зазначені країни	360,2	910	1206	83,3	н/д	83,3	81,4	81,1

Таблиця 3

Показники концентрації та особливостей конкуренції на світовому ринку продавців продовольства

Рік	Коефіцієнт концентрації, %	Індекс Герфіндала-Хіршмана	Коефіцієнт відносної концентрації (К)	Дисперсія логарифмів ринкових часток	Індекс максимальної частки
2010	55,67470956	1782,726023	1,030597015	1,430639349	0,750816612
2014	54,10497981	1666,324004	1,033591731	1,346468293	0,754836759

Джерело: розраховано автором на основі даних [8]

країни припадає більше 80% світового експорту продовольства. Країни ЄС хоча й виступають беззаперечними лідерами серед країн – найбільших експортерів продовольства у світі, але більшість їх експорту спрямована у самі країни ЄС, лише близько 10% виходить за межі внутрішньорегіонального експорту (табл. 2).

У 2000–2014 рр. фіксується тенденція до скорочення частки у світовому експорті продовольства країн ЄС (на 5,2%), США (на 2,6%), Канади (на 0,8%), Аргентини (на 0,2%), Австралії (на 0,7%), Таїланду (на 0,2%) та Мексики (на 0,2%). У той же час спостерігається нарощення частки Бразилії (на 2,3%), Китаю (на 1,2%), Індії (на 1,2%), Індонезії (на 1,1%), Малайзії (на 0,4%), Нової Зеландії (на 0,3%), В'єтнаму (на 0,6%), Росії (на 0,4%).

5. Станом на 2014 р. світовий ринок продавців продовольства характеризується високим рівнем концентрації та може бути охарактеризований як олігополістичний ринок.

6. 2010–2014 рр. країнами – лідерами з імпорту продовольства виступають країни ЄС (у середньому 40%), США (9,3%), Китай (3,3%), Японія (7,5%), Росія (2,36%), Канада (2,3%), Корея (1,42%), Мексика (1,56%), Індія

(0,68%), Саудівська Аравія (1,32%), Індонезія (0,74%), Малайзія (1%), Туреччина (0,9%), ОАЕ (у середньому 0,76%). У середньому на зазначені країни припадає майже 80% світового імпорту продовольства. Країни ЄС хоча й виступають беззаперечними лідерами серед країн – найбільших імпортерів продовольства у світі, але більшість їх імпорту носить внутрішньорегіональний характер, лише 11,3% продовольства імпортується із країн, що не входять до ЄС (табл. 4).

При цьому протягом 2000–2014 рр. фіксується тенденція до скорочення частки у світовому імпорті продовольства країн ЄС (на 6,6%), США (на 2,7%), Японії (на 6,1%), Канади (на 0,3%), Мексики (на 0,2%). У той же час спостерігається нарощення частки імпорту продовольства Китаю (на 4,7%), Росії (на 0,6%), Індії (на 0,7%), Саудівської Аравії (на 0,3%), Індонезії (на 0,4%), Малайзії (на 0,2%), ОАЕ (на 0,3%).

7. Станом на 2014 р. світовий ринок покупців продовольства характеризується високим рівнем концентрації та наближається за своїми параметрами до ринку монополії (табл. 5).

Оскільки країни – найбільші експортери продовольства одночасно виступають і як країни –

Таблиця 4

Країни – лідери з імпорту продовольства [8]

Країни	Обсяг, млрд. дол.		Частка у світовому імпорті продовольства, %				
	2010 р.	2014 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2014 р.
Світ	1119	1486	100	100	100	100	100
ЄС	469	580	н/д	н/д	43,4	39,7	36,8
позарегіональний імпорт ЄС	124	153	н/д	н/д	12,4	10,5	9,7
США	97	133	8,8	8,9	11,1	8,2	8,4
Китай	60	105	1,4	1,4	2	5	6,7
Японія	64	69	7,2	10,1	10,5	5,4	4,4
Росія	34	39	н/д	н/д	1,8	2,9	2,4
Канада	28	36	1,8	2,1	2,6	2,4	2,3
Корея	19	27	0,9	1,2	1,7	1,6	1,7
Мексика	20	26	1,4	1,3	1,8	1,7	1,6
Гонконг	18	27	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
нерозподілений імпорт	12	19	1	1,2	1,3	1,1	н/д
Індія	12	19	0,5	0,2	0,5	1	1,2
Саудівська Аравія	12	24	1,8	1	1,2	1,1	1,5
Індонезія	11	17	0,6	0,3	0,7	1	1,1
Малайзія	13	17	0,5	0,6	0,8	1,1	1
Туреччина	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
ОАЕ	11	17	0,4	0,5	0,8	1	1,1
Єгипет	н/д	15	н/д	н/д	н/д	н/д	0,9
Усього зазначені країни	873	1142	н/д	н/д	81,2	74	72,5

Таблиця 5

Показники концентрації та особливостей конкуренції на світовому ринку споживачів продовольства

Рік	Коефіцієнт концентрації, %	Індекс Герфиндала-Хіршмана	Коефіцієнт відносної концентрації (К)	Дисперсія логарифмів ринкових часток	індекс максимальної частки
2010	53,32836731	1712,554021	1,043576826	2,033317636	0,76612647
2014	51,90026014	1500,31528	1,086956522	2,02398796	0,766965429

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних [8]

найбільші імпортери продовольства, то їх сальдо зовнішньої торгівлі продовольством може набувати як додатного, так і від'ємного значень. Так, у 2010–2014 рр. фіксувалося позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продовольством у таких країнах, як США, Канада, Індія, Індонезія, Малайзія, від'ємним – ЄС, Китай, Мексика, Росія. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, спостерігалася збільшення від'ємного значення сальдо Китаю, зменшення – країн ЄС, Мексики та Росії.

Висновки. Як свідчать результати проведеного дослідження, світовий ринок продовольства динамічно розвивається та характеризується нарощенням обсягів, підвищенням рівня концентрації, переходом від моделі олігополістичної конкуренції до монополії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лыкова Н., Назарбаев Н. Продовольствие – это самая стабильная валюта / Н. Лыкова, Н. Назарбаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bnews.kz/ru/news/post/290761>.
2. Food, beverage and agriculture industry in sights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gecapital.com.au/knowledge-hub/2014/food-and-beverage-industry/food-beverage-and-agriculture-industry-insights.pdf>.
3. Глобальные вопросы повестки дня ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/globalissues/food/index.shtml>.
4. World trade report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf.
5. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна; 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
6. Международная стандартная торговая классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev_4r.pdf.
7. FAO Statistical Pocketbook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-i4691e.pdf>.
8. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/>.

УДК 338.516-034.14

Жилін М.В.
директор
ТОВ «Вагонсет», Одеса

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ ПО ВИРОБНИЦТВУ СТАЛІ

ANALYSIS OF ECONOMICS' CONDITION OF WORLD LEADER IN STEEL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено десять світових лідерів по виробництву сталі. Визначено ключеві макроекономічні показники, які впливають на обсяги виробництва сталі. Проаналізовано темпи росту ВВП, темпи зростання обсягу промислового виробництва та інфляцію кожного світового лідера по виробництву сталі за останні п'ять років. Виділено граничні макроекономічні показники серед світових лідерів – виробників сталі. Визначено сучасні тенденції світового ринку сталі.

Ключові слова: ВВП, виробники сталі, граничні показники, інфляція, світові лідери, сталь.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы десять мировых лидеров по производству стали. Определены ключевые макроекономические показатели, которые влияют на объемы производства стали. Проанализированы темпы роста ВВП, темпы роста объема промышленного производства и инфляция каждого мирового лидера по производству стали за последние пять лет. Выделены предельные макроекономические показатели среди мировых лидеров – производителей стали. Определены современные тенденции мирового рынка стали.

Ключевые слова: ВВП, производители стали, предельные показатели, инфляция, мировые лидеры, сталь.

ANNOTATION

Ten world leaders in the production of steel have been scrutinized in this article. The key macroeconomic indicators that affect the volume of steel production have been identified. The GDP growth rate, the growth rate of industrial output and inflation of each of the world's leading manufacturer of steel in the last five years have been analyzed. Marginal macroeconomic data among the world's leading producers of steel have been emphasized. The current trends of the global steel market have been identified

Keywords: GDP, producers of steel, marginal data, inflation, world leaders, steel.

Постановка проблеми. Вивчення процесів, що відбуваються у світовій економіці завжди цікавили вчених. Дослідження, присвячені світовим ринкам сировини, різних товарів і послуг, популярні не тільки серед науковців, а й серед виробників, посередників та інших суб'єктів господарювання. При цьому особливу роль відіграє світовий ринок сталі, який є фундаментом для розвитку практично всіх галузей промислового виробництва. У зв'язку з цим дослідження світового ринку сталі набувають особливої актуальності. Світові тенденції та економічний стан ключових гравців світового ринку сталі необхідно постійно досліджувати як для наукової сфери, так і для виробничої. Усе вищевикладене обумовлює необхідність проведення аналізу економічного стану світових лідерів по виробництву сталі та зв'язує його із сучасними науковими завданнями багатьох досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливо відзначити наукові праці, присвячені питанням щодо стану та розвитку світової економіки. Так, у роботах О. Григор, С. Ревуцького та В. Сіденко розглянуто трансформацію світової економіки в умовах глобалізації та на основі інноватики [1–3]. У дослідженні В. Власюк проаналізовано стан ринку сталі у світі та виявлено напрямки його розвитку [4]. У роботі М. Лукаша, Н. Безрукової і В. Свичкар здійснено спробу прогнозування тенденцій розвитку ринків сталі [5; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведення аналізу ключових макроекономічних показників країн – лідерів по виробництву сталі за останні роки потребує наукового здійснення для вирішення загальної проблеми щодо розвитку світового ринку сталі.

Мета статті полягає у проведенні аналізу економічного стану світових лідерів по виробництву сталі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Світової асоціації сталі [7], починаючи з 2003 р. спостерігається щорічний приріст виробництва сталі у світі, що свідчить про значущість чорної металургії та про її сталий розвиток. На основі даних [8] можна визначити тенденції світового ринку сталі за останні роки:

- зростання виробництва сталі при низькому завантаженні виробничих потужностей;
- зменшення середнього рівня цін на сталеву продукцію (світові ціни на сталь за два останні роки знизилися на 28%);
- зниження фінансових показників металургійної галузі в цілому;
- скорочення імпорту прокату з боку розвинутих країн;
- зниження обсягів глобальної торгівлі.

При цьому можна стверджувати про досить тісний зв'язок між світовим виробництвом сталі і ВВП.

Згідно зі статистичними даними [8; 9], визначено десять світових лідерів по виробництву сталі: Китай, Японія, США, Індія, Південна Корея, Росія, Німеччина, Туреччина, Бразилія та Україна. Можна визначити ключові макроекономічні показники, які впливають на ринок сталі цих лідерів: темпи росту

ВВП, темпи зростання обсягу промислового виробництва та інфляція.

У табл. 1–3 проведений аналіз цих показників для світових лідерів по виробництву сталі за п'ять років (2010–2014 рр.).

Таблиця 1
Аналіз темпів росту ВВП світових лідерів по виробництву сталі

Країни	Темпи росту ВВП по роках, %					Зміна показника 2014 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
1. Китай	10,4	9,3	7,7	7,7	7,4	-3,0
2. Японія	4,5	-0,6	1,5	1,5	1,3	-3,2
3. США	2,4	1,8	2,3	2,2	2,4	0,0
4. Індія	10,1	6,3	4,7	5,0	5,6	-4,4
5. Південна Корея	6,3	3,7	2,3	3,0	3,5	-2,8
6. Росія	4,3	4,3	3,4	1,3	0,5	-3,8
7. Німеччина	3,7	3,4	0,9	0,5	1,4	-2,3
8. Туреччина	9,2	8,8	2,1	4,1	3,0	-6,2
9. Бразилія	7,5	2,7	1,0	2,5	0,3	-7,2
10. Україна	4,1	5,2	0,3	0,0	-6,5	-10,6

Джерело: розроблено автором на основі [9]

На основі розрахунків табл. 1 можна зробити висновок про негативну динаміку щодо ВВП світових лідерів по виробництву сталі. Усі ці лідери, крім США (спостерігаються коливання обсягів), показали падіння обсягів ВВП, що, головним чином, обумовлено наслідками світової фінансової кризи та складними політичними відносинами між деякими країнами. При цьому найгірший результат за показником ВВП показала Україна (-10,6%), що додатково пов'язано зі складною та напруженою ситуацією у країні.

Розрахунки табл. 2 свідчать про більш складну ситуацію серед світових лідерів – виробників сталі за показником «темпи зростання обсягу промислового виробництва». Найбільш серйозні проблеми з обсягами промислового виробництва спостерігаються в Україні, Бразилії та Південній Кореї, що потребує комплексних заходів щодо стабілізації ситуації та взаємної підтримки.

Також важливим макроекономічним показником, який слід урахувати при аналізі сучасного становища світових лідерів по виробництву сталі, є інфляція, яка характеризує загальний стан економіки країни.

Відповідно до розрахунків табл. 3, можна говорити про незначне зниження рівня інфляції у низці досліджуваних країн у 2014 р. у порівнянні з 2010 р., окрім України, Японії, Росії та США. Це є наслідком досліджених вище показників та причин погіршення їх значень.

Аналіз ключових макроекономічних показників, проведений у роботі, дозволяє зробити

висновки про слабке відновлення західних країн, що створює ризик застою у світовій економіці. Основним середньостроковим ризиком для країн з розвинутою економікою є подальше зниження вже низького зросту до рівня, близького до застою, особливо якщо зменшиться світовий попит. У цьому контексті стійке значення нижче цільового показника з інфляції в багатьох країнах може ще більше вкоренитися.

Таблиця 2
Аналіз темпів зростання обсягу промислового виробництва світових лідерів – виробників сталі

Країни	Темпи зростання обсягу промислового виробництва по роках, %					Зміна показника 2014 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
1. Китай	11,0	13,0	7,9	7,7	7,3	-3,7
2. Японія	15,5	-3,5	0,0	1,0	2,0	-13,5
3. США	3,3	4,1	0,0	2,5	2,8	-0,5
4. Індія	9,7	4,8	0,0	0,9	3,8	-5,9
5. Південна Корея	12,1	7,4	1,7	2,5	1,5	-10,6
6. Росія	8,3	5,0	2,6	0,1	0,6	-7,7
7. Німеччина	9,0	8,0	0,0	-0,3	1,3	-7,7
8. Туреччина	6,0	9,2	0,0	3,5	2,8	-3,2
9. Бразилія	11,5	4,0	-0,3	3,0	-1,5	-13,0
10. Україна	8,0	6,5	7,6	-5,0	-9,0	-17,0

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Таблиця 3
Аналіз інфляції світових лідерів по виробництву сталі

Країни	Інфляція по роках, %					Зміна показника 2014 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	
1. Китай	3,2	5,4	2,6	2,6	2,1	-1,1
2. Японія	-0,7	-0,3	0,0	0,4	2,8	3,5
3. США	1,6	3,1	2,1	1,5	2,0	0,4
4. Індія	12,0	8,9	9,7	10,0	8,0	-4,0
5. Південна Корея	2,6	4,0	2,2	1,3	1,5	-1,1
6. Росія	6,9	8,4	5,1	6,8	9,1	2,2
7. Німеччина	1,1	2,3	2,1	1,6	0,9	-0,2
8. Туреччина	8,6	8,5	8,9	7,5	8,9	-0,3
9. Бразилія	5,0	6,6	5,4	5,9	6,3	-1,3
10. Україна	9,4	8,0	0,6	-0,3	11,3	1,9

Джерело: розроблено автором на основі [9]

З метою більш наглядного відображення результатів проведеного аналізу макроекономічних показників світових лідерів по виробництву сталі пропонується навести їх граничні значення

та сформувати рейтинг серед цих країн за темпами росту ВВП за 2014 р. (табл. 4).

Таблиця 4
Граничні значення ключових макроекономічних показників світових лідерів по виробництву сталі за 2014 р.

Країни	Рейтинг за темпами росту ВВП	Граничні значення ключових макроекономічних показників за 2014 р.					
		Темпи росту ВВП		Темпи зростання обсягу промислового виробництва		Інфляція	
		Min	Max	Min	Max	Min	Max
1. Китай	1		*		*		
2. Японія	7						
3. США	5						
4. Індія	2						
5. Південна Корея	3						
6. Росія	8						
7. Німеччина	6					*	
8. Туреччина	4						
9. Бразилія	9			*			
10. Україна	10	*					*

Джерело: розроблено автором на основі табл. 1–3

Сформований рейтинг підтверджує лідерство Китаю та дуже складне становище України.

Доцільно дослідити ситуацію за 2015 р. Темпи зростання ВВП Китаю сповільнюються з року в рік. Різке уповільнення економіки Китаю, що зазначено у звіті рейтингового агентства Fitch Ratings, загрожує серйозними наслідками для економік інших країн і світовій економіці в цілому. Так, у доповіді Fitch Ratings відзначено, що різке уповільнення темпів зростання ВВП Китаю до 2,3% протягом 2016–2018 рр. «порушить світову торгівлю і перешкоджатиме зростанню зі значним наслідками для ринків, що розвиваються, і глобальних корпорацій. У свою чергу, це дозволить затримати короткострокові процентні ставки і ціни на сировинні товари на низькому рівні довше, ніж передбачалося раніше» [10].

На разі прогнозується зростання світового ВВП на 3,1% у 2017 р. Однак якщо негативний сценарій прогнозу матеріалізуються в Китаї, Fitch Ratings очікує уповільнення зростання світового ВВП до 1,8% у 2017 р.

Недавні коригування прогнозів зростання світової економіки від Міжнародного валютного фонду і Світового банку додали ще більш нелегкі очікування після пониження прогнозу Організацією економічного співробітництва та розвитку і перегляду торговельних перспектив

найбільшим оператором контейнерних перевезень компанією AP Moeller-Maersk A/S. Так, прогноз щодо зростання світової торгівлі був скорочений з 3,4% (у 2014 р.) до 2,0%, що тісно пов'язане з уповільненням світової економіки.

Спад на світовому ринку сталі в 2015 р. призвів до різкого погіршення фінансових показників найбільших металургійних компаній. Зокрема, корейська компанія Posco повідомила, що за підсумками минулого року вперше у своїй історії зафіксує чистий збиток, сума якого оцінюється в 80–160 млн. дол. Китайська компанія Baosteel, що вважається лідером металургійної галузі в своїй країні, у 2015 р. скоротила чистий прибуток на 83,4% у порівнянні з попереднім роком, до 144 млн. дол. [8]. Причинами цього є: низькі світові ціни на сталь, послаблення курсу національної валюти, скорочення внутрішнього попиту через уповільнення зростання економіки і перевиробництва металопродукції, надлишкова пропозиція від китайських компаній-конкурентів. При цьому аналітики прогнозують подальше прискорення структурних змін усередині компанії – лідерів світового ринку сталі, які прагнуть подолати наслідки погіршення кон'юнктури світового ринку сталі в 2015 р.

Таким чином, можна зазначити, що падаючий попит у Китаї тільки посилить конкуренцію між провідними світовими гравцями ринку сталі. Однак у цілому ситуація напружена та погіршується.

Висновки. У роботі виділено ключеві макроекономічні показники, які впливають на обсяги виробництва сталі: темпи росту ВВП, темпи зростання обсягу промислового виробництва та інфляція. Проаналізовані значення ключових макроекономічних показників десятки лідерів по виробництву сталі підтверджують лідерство Китаю та дуже складне становище України. Досліджено ринкову ситуацію на світовому ринку сталі за 2015 р., яка свідчить про фазу спаду та різке погіршення фінансових показників найбільших металургійних компаній світу.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у розробці системи факторів, що впливають на світовий ринок сталі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григор О.О. Засади трансформації світової і національної економічних систем в умовах глобалізації / О.О. Григор // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 75–78.
2. Ревуцький С. Теоретичні та практичні передумови переходу світової економіки на інноваційну модель розвитку / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 5. – С. 72–79.
3. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 18–31.
4. Власюк В. Рынок стали и сырьё: взгляд в будущее / В. Власюк // Меркурий. – 2012. – № 12. – С. 31–32.
5. Лукаш М.І. Прогнозирование тенденций развития региональных рынков стали / М.І. Лукаш // Теоретичні

- і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1. – № 1. – С. 362–365.
6. Bezrukova N. Dutch disease in Ukraine: assessment of the domestic export problems / N. Bezrukova, V. Svichkar // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 07-08(2). – С. 4–7.
 7. Офіційний сайт Всесвітньої організації сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>.
 8. Металлоснабжение и сбыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://metalinfo.ru>.
 9. Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/>.
 10. Офіційний сайт рейтингового агентства Fitch Ratings [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitchratings.com>.

УДК 339.9:330.101

Куліш К.А.
магістр з міжнародної економіки
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Дзяд О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ РЕСАЙКЛІНГУ В КРАЇНАХ ЄС

SOCIO-ECONOMIC EFFECTS OF RECYCLING IN THE COUNTRIES OF EU

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан сфери переробки відходів у країнах ЄС, досліджено провідні методи та принципи управління відходами. Установлено позитивні економічні, соціальні, екологічні ефекти ресайклінгу побутових відходів у країнах ЄС. Доведено, що європейська політика управління відходами сприяє реалізації цілей сталого розвитку країн.

Ключові слова: тверді побутові відходи, ресайклінгові ресурси, рівень ресайклінгу, утилізація, переробка, сортування, розміщення.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние сферы переработки отходов в странах ЕС, исследованы основные методы и принципы управления отходами. Установлены положительные экономические, социальные, экологические эффекты ресайклинга бытовых отходов в странах ЕС. Доказано, что европейская политика управления отходами содействует реализации целей устойчивого развития стран.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, ресайклинговые ресурсы, уровень ресайклинга, утилизация, переработка, сортировка, размещение.

ANNOTATION

The article analyzes the scope of waste management in the EU, we investigated the basic methods and principles of waste management. Installed positive economic, social and environmental effects of recycling of domestic waste in the EU. It is proved that the European waste management policy promotes the objectives of sustainable development.

Keywords: municipal solid waste, resayklingovy resources uro-Wen recycling, recycling, recycling, sorting, accommodation.

Постановка проблеми. Проблеми охорони навколишнього середовища і збереження природних ресурсів знаходяться в центрі уваги світової громадськості. Від успішного їх вирішення залежить доля людства. На разі у всьому світі одним з головних чинників, який негативно впливає на стан природного середовища, є накопичення побутових відходів. Тому їх переробка є нагальною проблемою, що стоїть на шляху збалансованого сталого розвитку світової спільноти.

Про важливість даної проблеми свідчать не тільки величезні запаси всіляких промислових відходів, але й зростання цін на сировину, що супроводжує неминуче виснаження природних ресурсів. Ураховуючи, що відходи виробництв, що забруднюють навколишнє середовище, можуть бути використані в господарстві, дуже

актуальна в даний час проблема їхньої утилізації. За рахунок використання відходів у якості вторинних матеріальних ресурсів можна вирішити ряд таких важливих завдань, як економія сировини, запобігання забрудненню водою, ґрунту і повітряного басейну, збільшення обсягів виробництва деталей і виробів, освоєння випуску нових для підприємств товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних і прикладних питань вирішення проблеми відходів, зокрема, використання їх як вторинних ресурсів, зробили такі вчені, як: О.Ф. Балацький, В.Г. Брагчиков, О.О. Веклич, Г.П. Виговська, а серед зарубіжних – А.Д. Козлов, Р. Мюррей, М.Б. Плущевський, С. Поу, М.Ф. Реймерс, В.А. Уліцький та ін. Дані науковці розробили теорії, які припускають у перспективі можливість збільшення використання відходів через їх соціально-економічну значущість для країн.

Мега статті полягає у тому, щоб установити соціально-економічні ефекти ресайклінгу в контексті стратегічного розвитку країн ЄС. Для досягнення мети були використані методи індукції, дедукції, компаративного та структурного аналізу, синтезу, комплексного, історичного та логічного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання населення, індустріалізація, урбанізація та економічне зростання призводять до того, що все більше відходів утворюється у промислово розвинених країнах, що, у свою чергу, створює все більше проблем для здоров'я людей і навколишнього середовища багатьох країн світу. Крім того, екстенсивне зростання споживання ресурсів призвело до певної сировинної залежності економіки багатьох країн світу. Тому ресурсозбереження та утилізація відходів, а в ідеальному випадку організація економіки на принципах ресайклінгу – це реальний шанс суспільства для збереження навколишнього середовища та його ресурсів [1].

За словами Н.І. Непогодіної, відходи – це вторинні матеріальні ресурси або вторинна сировина, які завдяки процесу відновлення

споживчої вартості перетворюються на новий предмет праці, здатний максимально задовольнити потреби нового процесу виробництва [2]. Поняття ж «ресайклингові ресурси» включає окремі групи побутових і промислових відходів, які в певний час можуть бути повторно використані у господарських цілях. Пріоритетним способом перетворення відходів у вторинні ресурси повинен стати метод їх відновлення, тобто збору, сортування, підготовки відходів різних видів для їх повторної переробки [3].

На разі лідерами у переробці відходів виступають європейські країни, тому доцільно буде проаналізувати досвід саме цих країн. Так, щорічний обсяг зібраних відходів у ЄС оцінюється у більш ніж 306 млн. т, у середньому 530 кг на душу населення на рік. Найбільші обсяги утворених відходів у 2013 р. зафіксовані у Данії, Швеції, Німеччині (понад 600 кг на душу населення), найменші – в Естонії, Словаччині, Польщі, Чехії, Ісландії, Угорщині (від 200 до 400 кг на душу населення на рік) [4]. За морфологічним складом мінеральні та тверді відходи складали майже три чверті відходів, змішані відходи складали 10%, а решта – це інші відходи, такі як метал, дерево, папір/картон, скло, пластик, каучук і текстиль, – 15,4%. Багато країн світу використовують захоронення сміття на полігонах як один із методів утилізації відходів, проте країни ЄС, навпаки, зосереджені саме на переробці відходів. На рис. 1 наведено рівень ресайклингу муніципальних відходів у країнах Європи у 2001 та 2013 рр. [5].



Рис. 1. Рівень ресайклингу муніципальних відходів у країнах світу, 2001р. та 2013 р., % [5]

У таких країнах, як Швейцарія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Бельгія та Норвегія, захоронення сміття як спосіб управління відходами взагалі не використовувався, переважають методи повторного повернення сировини або енергії. Наприклад, у Нідерландах до 60% відходів утилізувалось та компостувалось з відновленням сировини, а 40% спалювалось з відновленням енергії. Разом з тим рівень ресайклингу, тобто утилізації, обробки та нового використання сміття, суттєво різнився між країнами.

У період з 2001 по 2013 р. у 12 країнах рівень ресайклингу зріс більше ніж на 10%, у той час як в 10 європейських країнах зафіксовано зростання на 5–10%. Найвищий рівень утилізації сміття домогосподарств зафіксований у Німеччині (64%), Австрії (59%), Бельгії (57%), Нідерландах (51%), Швейцарії (50%), найнижчий – у Польщі, Литві та Словаччині (8–11%). Одним з найбільш ефективних є ресайклинг старих автомобілів, рівень якого у Німеччині, Бельгії, Литві та Болгарії досяг 87%.

У кожній країні існують свої способи і технології переробки відходів, але найвищий рівень ресайклингу демонстрували Німеччина, Нідерланди та Франція. Дані країни мають стійку тенденцію переходу від спалювання відходів до їх ресайклингу. Переробкою сміття займаються переважно приватні компанії, які є досить високоприбутковими та не потребують державних дотацій [6]. Якщо завод переробляє відходи, то його прибуток складається зі стягнення плати за прийом сміття та продажу перероблених вторинних матеріалів виробникам. Якщо ж завод спалює сміття, то його доходи складає плата за прийом сміття та подальша утилізація, при цьому частина відсортованих відходів може бути продана.

Деякі країни цілеспрямовано закуповують сміття за кордоном для його переробки і використання. Подекуди сміття навіть стало дефіцитним ресурсом, наприклад, Швеція імпортувала його з Німеччини та Норвегії, щоб використовувати для виробництва електроенергії. Таким чином, у цій країні виробляють стільки енергії, що вистачає на забезпечення 17% житлових будинків [7].

Протягом 2001–2011 рр. виробництво енергії від спалювання муніципальних відходів у ЄС зросло більш ніж у два рази, причому у 2011 р. досягло 16,4 тис. т нафтового еквівалента. В Естонії у 2013 р. був побудований завод з переробки відходів. Шляхом використання найсучаснішої і екологічної технології спалювання, в електроенергію і тепло перетворюється приблизно 82% енергії, що міститься у смітті, це дозволяє зберегти 70 млн. кубометрів природного газу на рік. Сміттеспалювальний енергоблок, будівництво якого тривало майже вісім років, примножив цінність Eesti Energia як з фінансової точки зору, так і у більш широкому сенсі, оскільки він приніс користь усій Естонії [8].

Таким чином, шляхом перетворення відходів у цінну сировину та матеріали, ресайклинг дозволяє економити на природних ресурсах, створювати нові робочі місця і цим самим зменшувати рівень безробіття в країні, відтворювати конкурентоспроможне виробництво. За оцінками експертів, у 2013 р. доходи від ресайклингу в ЄС склали 33,5 млрд. євро, що на 8% перевищило показник 2012 р., причому частка доходів від ресайклингу становила 10% доходів екосектору 28 країн – членів ЄС [8]. Найбільш прибутковими матеріалами

для переробки є залізо, сталь, папір та цінні метали. Також з кожним роком збільшуються внутрішньо- та міжрегіональна торгівля вторинною сировиною в ЄС. Експорт вторинної сировини не тільки приносить країнам додаткові грошові надходження до бюджету, сприяє зменшенню дефіциту платіжних балансів. Динаміку внутрішньої та зовнішньої торгівлі окремими видами вторинної сировини наведено на рис. 2 та 3.

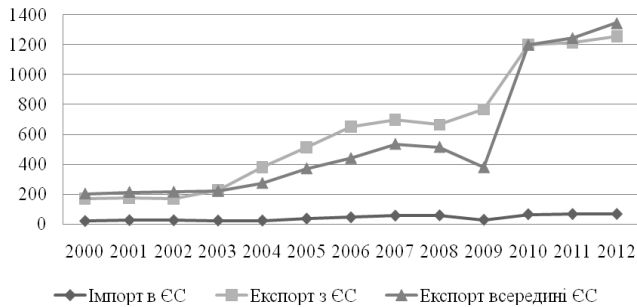


Рис. 2. Зовнішня та внутрішня торгівля вторинною сировиною (пластик) країн ЄС, 2000–2012 рр., млн. євро [6]

З рис. 2 видно, що починаючи з 2002 р. відбувається поступове зростання внутрішньорегіонального та зовнішньорегіонального експорту пластику. Після глобальної кризи 2008 р. обсяги торгівлі переробленим пластиком зростали. За той же період імпорт пластику у країни ЄС є відносно стабільним, але обмеженим. Аналогічні тенденції склалися у торгівлі залізом та сталлю (рис. 3). Після глобальної кризи обсяги експорту відходів (заліза та сталі) у 2010 р. перевищували рівень 2008 р.

Галузь переробки вторинних ресурсів створює соціальний ефект – сприяє створенню нових робочих місць. Галузь ресайклінгу формує попит на низько-, середньо- і висококваліфіковану робочу силу. Так, зайнятість у сфері переробки та відновлення матеріалів в ЄС неухильно зростала від 422 осіб на мільйон у 2000 р. до 611 осіб у 2007 р., або на 45% [9]. У табл. 1 наведено чисельність зайнятих в екологічних галузях економіки.

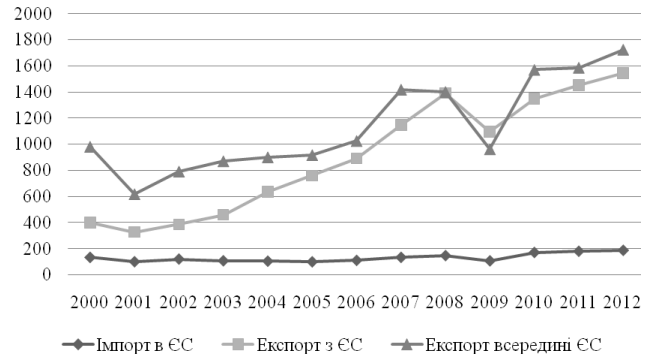


Рис. 3. Зовнішня та внутрішня торгівля вторинною сировиною (залізо та сталь) країн ЄС, 2000–2010 рр., млн. євро [6]

Як свідчать дані табл. 1, найвищі темпи зростання зайнятості зафіксовані у сфері ресайклінгу. Так, у 2012 р. зайнятість у сфері ресайклінгу зросла на 28,6% порівняно з 2010 р. Що стосується середньорічних темпів зростання, то в середньому з 2000 по 2012 р. рівень зайнятості у сфері ресайклінгу кожного року зростав на 7,5%. Окрім того, у 2012 р. у даній галузі працювало 425,8 тис. осіб, що склало 12,8% зайнятих в екоіндустрії. Отже, технологія сортування і переробки сміття дозволяє побудувати рентабельний бізнес, забезпечити повернення в товарний оборот цінних вторинних ресурсів (паперу, картону, чорних і кольорових металів, пластмаси, скла та ін.), скоротити кількість сміттєвих звалищ і полігонів, спростити складування сміття.

ЄС поступово будує так назване «суспільство ресайклінгу» (recyclingsociety), яке базується на концепції «трьох R» (англ. Reduce, Reuse, Recycle) – скорочення обсягів утворення відходів, які підлягають захороненню, повторне використання частини побутових відходів, повторна переробка відходів і перетворення їх у вторинну сировину [10]. Положення концепції були враховані у стратегії «Європа-2020», основне завдання якої полягає у тому, щоб перетворити ЄС на ресурсоефективну, конкурентоспроможну економіку. Управління відходами в ЄС спрямовано

Таблиця 1

Рівень зайнятості в галузі екології в країнах ЄС, 2000–2012 рр., тис. ос. [7]

Галузь	2000	2008	2010	2012	Темп зростання (2012/2010), %	Середньорічний темп зростання (2000-2012), %
Повітря	163,4	129,6	137,4	144,2	4,95	-0,96
Стічні води	411,7	496,1	529,3	583,5	10,24	2,72
Відходи	528,8	623,3	605,7	718,3	18,59	2,38
Ґрунти та вода	49,8	63,8	72,3	78,5	8,58	3,56
Шум	15,6	12,5	12	13,1	9,17	-1,33
Біорізноманіття	59	80,2	90,7	102,3	12,79	4,32
Інше	223,8	319,9	320,1	346,1	8,12	3,41
Споживання води	406,1	463,2	479,5	495,2	3,27	1,54
Ресайклінг	166,4	296,5	331,1	425,8	28,60	7,50
Поновлювана енергія	169,4	233,9	381,4	415,2	8,86	7,14
Всього	2194,4	2719,1	2965,8	3322,2	12,38	3,27

Таблиця 2

Стратегічні цілі у сфері переробки відходів в ЄС, 2008–2020 рр., % [11]

Тип відходів	Рік	Рівень відновлення	Рівень ресайклінгу	Збір відходів
Упаковка	2015	60	55	-
Шини	2015	0% захоронення на звалищах		
Автомобілі	2006	85	80	100
	2015	95	85	100
Електроніка	2020	70–80	50–80	Min4 кг/ на душу нас.
Батарейки та акумулятори	2012	-	-	25
	2016	-	50–75	45
Папір, метал, пластик, скло	2020	-	50	Роздільний збір
Відходи домогосподарств	2020	50		
Будівельні відходи	2020	70		

на запобігання утворенню відходів та встановлення мінімальних диференційованих рівнів їх переробки з метою забезпечення належного функціонування внутрішнього ринку та поширення передового досвіду окремих країн у національних програмах управління відходами [11]. У табл.2 наведено стратегічні цілі у сфері переробки відходів на період до 2020 р.

Стратегічні цілі полягають у тому, щоб до 2020 р. збільшити переробку відходів домогосподарств до 50%, будівельних – до 70%, рівень ресайклінгу упаковки – до 55% у 2015 р. Для такого матеріалу, як автомобільні шини, заплановано повну заборону на захоронення. Рівень переробки батарейок та акумуляторів планується довести до 50–75% у 2016 р. До 2020 р. планується збільшити обсяг переробки відходів до 150 млн. т на рік. У той же час обсяги спалення та захоронення, навпаки, будуть зменшуватись, що сприятиме суттєвому збільшенню переробки твердих побутових відходів [9].

Стратегією передбачено, що до 2020 р. майже всі країни – члени ЄС досягнуть рівня ресайклінгу в середньому 70% за всіма категоріями відходів [7]. За прогнозами, збільшення ресайклінгу та заборона захоронення відходів на звалищах дозволять досить суттєво зменшити викиди CO₂ у атмосферу. Якщо у 2008 р. викиди CO₂ скоротились на 223 млн. т, то у 2020 р. скоротяться до 319, 8 млн. т, причому найбільше скорочення викидів CO₂ прогнозується у Німеччині (до 60 млн. т) [11].

Сектор переробки відходів також формує 1,2–1,5 млн. робочих місць, тим самим робить значний внесок у зростання рівня зайнятості до 75% у 2020 р. За розрахунками, якщо рівень ресайклінгу становитиме 70% у 2020 р., то соціальний ефект становитиме 114 тис. нових робочих місць, а галузь переробки відходів створюватиме 1% ВВП ЄС. Використання ресайклингових ресурсів породжує ефект скорочення надмірного споживання ресурсів, спадну тенденцію цін на товари, вироблені з них [12].

Висновки. Результати проведеного аналізу свідчать, що переробка відходів стала важливою галуззю економіки європейських країн, середні показники ресайклінгу коливались від 52% до 92%, найвищий рівень переробки

відходів зафіксований для таких матеріалів, як залізо, сталь, папір та картон, пластик, текстиль. Переробка відходів забезпечує країнам позитивні економічні, соціальні та екологічні ефекти. Шляхом перетворення відходів у цінну сировину та матеріали ресайклінг дозволяє економити природні ресурси, скорочувати витрати виробництва, створювати нові робочі місця та сприяти зайнятості населення, формувати додаткові надходження в бюджет та покращувати поточний баланс країни, скоротити викиди вуглекислого газу в атмосферу та забруднення навколишнього середовища, використовувати відходи як джерело енергетичних ресурсів. Реалізація орієнтирів програми «Європа-2020» з питань управління відходами дозволить країнам ЄС побудувати ресурсоефективну, інноваційну, конкурентоспроможну економіку за засадах сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бельдеева Л.Н. Экологически безопасное обращение с отходами / Л.Н. Бельдеева; под ред. Л.Ф. Комаровой. – Барнаул: Азбука, 2006. – 179 с.
2. Непогодина Н.И. Совершенствование определения и оценки отходов как вторичных материальных ресурсов / Н.И. Непогодина // Економіка і фінанси. – 2012. – № 130. – С. 138–139.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
4. OECD Factbook 2013. Economic, Environmental and Social Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-en>.
5. Managing municipal solid waste – a review of achievements in 32 European countries [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.eea.europa.eu/publications/managing-municipal-solid-waste>.
6. EEA Report. Earnings, jobs and innovation: the role of recycling in a green economy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.eea.europa.eu/publications/earnings-jobs-and-innovation-the>.
7. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0001:FIN:DE:PDF>.
8. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/environment/waste/pdf/final_report_10042012.pdf2015.

9. Переработка мусора: инвестиции в будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ztbo.ru/o-tbo/stati/stranni/pererabotka-musor-a-tbo-v-evrope>.
10. European Environment State and outlook: material resources and waste/ European environment agency. – Copenhagen: Publication office. – 2012. – 47 с.
11. Final Report: The number of Jobs dependent on the Environment and Resource Efficiency improvements. – Rotterdam. – 3 April 2012. – 126 с.
12. Environmental Indicator sand Indicators-Based Assessment Reports: Eastern Europe, Caucasusand Central Asia United Nations Publications. – 2007. – 120 с.

УДК 338.48:339.727.22(045)

Мацука В.Н.*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента**Мариупольского государственного университета***ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА
НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТИ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ****INVESTMENT PROVISION OF CULTURAL TOURISM BASED
ON THE VALUES OF WORLD HERITAGE****АННОТАЦИЯ**

В статье определено содержание культурного туризма и всемирного наследия, показано значение туризма для объектов наследия, выявлены базовые принципы развития культурного туризма. Показана значимость наследия как инструмента экономического развития, что мотивирует вкладывать инвестиции в развитие туризма. Проанализировано инвестиционное обеспечение культурного туризма. Рассмотрены инвестиционные формы туристического бизнеса и виды совместного предпринимательства в туризме. Определена наиболее оптимальная модель сохранения ценностей всемирного наследия. Предложены пути развития культурного туризма.

Ключевые слова: культурный туризм, всемирное наследие, ценности наследия, инвестиции, инвестиционное обеспечение, совместное предпринимательство.

АНОТАЦІЯ

У статті визначено зміст культурного туризму і всевітньої спадщини, показано значення туризму для об'єктів спадщини, виявлено базові принципи розвитку культурного туризму. Показано значимість спадщини як інструменту економічного розвитку, що мотивує вкладати інвестиції в розвиток туризму. Проаналізовано інвестиційне забезпечення культурного туризму. Розглянуто інвестиційні форми туристичного бізнесу та види спільного підприємництва в туризмі. Визначено найбільш оптимальну модель збереження цінностей всевітньої спадщини. Запропоновано шляхи розвитку культурного туризму.

Ключові слова: культурний туризм, всевітня спадщина, цінності спадщини, інвестиції, інвестиційне забезпечення, спільне підприємництво.

ANNOTATION

In the article the content of cultural tourism and World Heritage is defined, the importance of tourism to heritage sites is showed, basic principles for the development of cultural tourism are identified. The importance of heritage is highlighted as a tool for economic development that motivates to invest in the development of tourism. The investment support of cultural tourism is analyzed. The investment forms of tourism business and the types of joint ventures in tourism are considered. The most optimal model of World Heritage values preservation is identified. Ways of development of cultural tourism are proposed.

Keywords: cultural tourism, world heritage, heritage values, investments, investment provision, joint ventures.

Постановка проблемы. Сегодня мир сталкивается с парадоксом: с одной стороны, культурное наследие, как материальное, так и нематериальное, находится под угрозой, с другой стороны, никогда раньше оно не вызывало такого большого интереса на муниципальном, национальном и международном уровнях. Основой будущего мирового сообщества становится культурное разнообразие, поэтому оно требует нового подхода. Необходимо сохранение уникальных форм культуры, которые

могут быть уничтожены мощными силами глобализации. Для того чтобы существовать, все народы должны выражать свои творческие способности и сохранять в веках следы своей истории. Наследие – инструмент, способствующий достижению этих целей, связующий прошлое, настоящее и будущее. Культура, включая туризм, является основой развития, но это также средство достижения более открытого интеллектуального, эмоционального, морального и духовного существования. Культурный туризм должен стать национальным приоритетом, и богатые культурные ресурсы стран необходимо сохранять и приумножать через организацию туристических маршрутов. Ценность наследия как инструмента экономического развития мотивирует вкладывать инвестиции в развитие туризма. Из-за своего многообразия и постоянно возрастающей роли туризма, объекты наследия дают уникальную возможность для проведения исследований по сохранению наследия и финансированию туризма.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы финансирования культурного туризма на основе ценности всемирного наследия нашли свое отражение в научных трудах многих ученых: McKercher B. [1], Cros H. [1], Richards G. [2], Ericsson A.B., Hagen S.E., Garcia B. [3], Smith M.K., Eber S. [4], Квартальнов В.А. [5]. В то же время вопросы особенностей привлечения инвестиций в туризм разнообразные и многоплановые, поэтому требуют дальнейших исследований.

Цель статьи заключается в анализе инвестиционного обеспечения культурного туризма на основе ценности всемирного наследия, что предусматривает следующие задачи: определить содержание культурного туризма и всемирного наследия, показать значение туризма для объектов наследия, выявить базовые принципы развития культурного туризма, рассмотреть инвестиционные формы туристического бизнеса и виды совместного предпринимательства в туризме, определить наиболее оптимальную модель сохранения ценностей всемирного наследия, предложить пути развития культурного туризма.

Теоретическую основу исследования составляют труды ученых по финансированию культурного туризма.

турного туризму; конвенції ЮНЕСКО по охороні культурного, історичного і природного насліддя; рекомендації ВТО по стандартизації світової культурної і туристичної діяльності.

Методологічну основу дослідження складають метод діалектичного матеріалізму, а також методи общенаукового пізнання: методи теоретичного узагальнення, системного аналізу, синтезу.

Изложение основного материала исследования. Культурний туризм являється одним із найбільш динамічно розвиваючихся видів туризму, займаючи ключове місце в системі послуг постіндустріального суспільства.

Світова туристична організація визначає культурний туризм як «переміщення людей на основі культурних мотивацій, котре включає в себе пізнавальні тури, знайомство з виконавчими мистецтвами, і культурні тури, поїздки на фестивали і інші культурні заходи, відвідування достопримічальностей і пам'яток, поїздки для знайомства з природними, етнографічними, художніми і релігійними пам'ятниками» [6, с. 6].

Культурний туризм як вид економічної діяльності сформувався на перетині двох достатньо відрізняючихся одне від одного галузей економіки – культури і туризму. McKercher В. і Cros Н. детально розглядають відмінності між туризмом і культурним насліддям (як основою розвитку культурного туризму), вказуючи на першочергові комерційні цілі першого і більш широкі соціальні цілі другого. Відмінності між вказаними галузями призводить до дуже складних взаємовідносин між ними, які оцінюються даними авторами за шкалою від повного відкритого конфлікту, першочергово між основними стейкхолдерами (групами інтересів), до повної кооперації на основі чесного партнерства для взаємної вигоди обох секторів [1, с. 14–16].

Згодуючись у принципі з подібною систематизацією форм взаємодії культури і туризму, хотілось би відзначити, що у всьому світі сфера культури взаємодіє з туризмом не тільки за допомогою державних установ культури, зберігаючих матеріальні об'єкти культурного насліддя, але і через велику кількість приватних структур, працюючих у сфері культури і беручих активну участь у формуванні продукту культурного туризму: туристичні бюро, підприємства туризму, творчі анімаційні колективи і багато інших організацій. Таким чином, можна зробити висновок, що сфера культури, як ніколи інша, носить міжсекторальний характер, що обумовлює складність взаємовідносин з туристичною галуззю, а розвиток культурного туризму можливо у продуманому і пропорцій-

ному поєднанні використання ресурсів культурного насліддя території і інноваційних форм туристичної діяльності, створюючи додатковий привабливий ефект.

Культурний туризм – це нова, пришедша на зміну індустріальним способам виробництва туристичних послуг технологія туристичної діяльності, базуюча на:

- використанні широкого спектру ресурсів, у тому числі культурних;
- високорозвитою інфраструктурою, у тому числі соціальною, інформаційною, комунікаційною, культурною;
- професійному гостеприймстві, у тому числі ґрунтованому на сучасних методах партнерського взаємодіяння.

Разом з тим необхідно відзначити, що у більшості випадків, присвячених культурному туризму, як об'єктів спостереження і дослідження виступають малі міста європейських країн, регіони компактного проживання корінного населення або розвиваючіся країни в цілому. У той же час надзвичайно великі міста, у більшості своїй являючіся світовими центрами туризму, не настільки часто виступають як об'єкти дослідження.

Таким чином, розвиток культурного туризму і культурного насліддя повинен базуватися першочергово на наступних основних принципах:

1. Будь-яка територія має, у тому чи іншому ступені, культурний насліддя. При цьому культурне насліддя характеризується багатоманітністю, багатифункціональністю.

2. Підхід до використання культурного насліддя у всьому світі характеризується першочергово використанням концепції збереження і стійкого розвитку соціальних і територіальних спільнот. При цьому розвиток і використання культурного насліддя розглядається як імпульс розвитку території. Необхідно не тільки зберігати, але і «вписувати» культурне насліддя у соціально-економічні процеси, протікаючі у даній території. Одним із найбільш ефективних способів такого «вписування» є використання потенціалу культурного насліддя для створення об'єктів культурного туризму, привабливих для різних категорій потенційних туристів.

3. Культурне насліддя буде розвиватися тільки у тому випадку, якщо навколо територіальних об'єктів цього насліддя буде створюватися і функціонувати відповідна туристсько-рекреаційна інфраструктура, яка дозволить створити комплексний продукт, являючийся привабливим як для туристів, так і для жителів даної території (резидентів).

4. Культурний туризм, крім того що сам являється основою створення туристичної інфраструктури, повинен використовувати вже існуючу соціальну інфраструктуру території. Так, сьогодні у менеджменті культурно-пізнавального туризму переважає точка зору,

что наиболее полные впечатления от посещения дестинации турист получает только в случае предоставления ему комплексного аутентичного продукта, который включает потребление не только культурно-познавательных и культурно-развлекательных услуг, но и специфических для данной местности еды, напитков, сувениров, т. е. всего того, что создает реальную кастомизацию культурного поведения.

5. Для целей управления культурным наследием и культурным туризмом важно провести развернутую классификацию культурного наследия в рамках его использования для целей развития территории. Здесь могут быть предложены различные критерии.

Как и промышленность, культура и туризм нуждаются в инвестициях, но отнюдь не «виртуальных», как принято говорить последнее время, а во вполне реальных финансовых потоках государственных и частных инвестиций в перспективные и, соответственно, окупаемые проекты. Историческая недвижимость и связанные с ней земельные участки потенциально привлекательны для инвесторов. Конечно, многое зависит и от состояния объекта, его месторасположения и других условий. Например, предпочтительны именно исторические усадьбы, расположенные в непосредственной близости от центров политической и экономической жизни и связанные с ними инфраструктурно.

Для всех инвестиционных проектов в сфере наследия необходимым условием является, с одной стороны, соблюдение интересов государства в части, касающейся сохранения и использования историко-культурного наследия для нужд населения, а также экономии бюджетных расходов, с другой – учет интересов частной стороны в плане возможности окупаемости проекта и получения прибыли с него.

Основной проблемой для реализации проектов является их правильная «привязка на местности». Любой проект, как бы хорош он ни был, при отсутствии грамотного анализа той среды, где он предполагается к реализации, обречен на провал. Иными словами, наличие объекта исторической недвижимости не является достаточным поводом для реализации на его базе инвестиционного проекта. Для этого требуется сочетание целого ряда правовых, экономических, технических и других условий, набор которых в каждом конкретном случае будет индивидуален. И это, безусловно, проблемные зоны, решение вопросов внутри которых может осуществляться только в тесном сотрудничестве государственных и частных структур.



Рис. 1. Направления оценки инвестиционного обеспечения

Особенно остро стоит вопрос оценки инвестиционного обеспечения, поскольку именно инвестиционный климат в целом и инвестиционная привлекательность отдельных видов туристической деятельности и туристических районов влияют на темпы структурных сдвигов в экономике страны.

Таким образом, необходимость оценки инвестиционного обеспечения туризма в современных условиях хозяйствования является актуальной и требует содержательного рассмотрения.

Инвестиционное обеспечение – это совокупность условий, ресурсов и мер, необходимых для осуществления инвестиционного процесса. Оценка инвестиционного обеспечения осуществляется по четырем основным направлениям (рис. 1).

Оценка инвестиционного обеспечения по источникам инвестирования. К источникам инвестиционного обеспечения развития туристической отрасли следует относить: вложения в туристические предприятия иностранного и отечественного капитала, кредитные финансовые ресурсы, внутренние инвестиционные источники предприятий (амортизация, прибыль), сбережения населения (направления и через финансовые учреждения).

Оценка инвестиционного обеспечения по отраслевому принципу предусматривает выделение совокупности видов деятельности, обеспечивающих развитие туризма, а именно:

- отелей и ресторанов;
- транспорта и связи (в т. ч. услуги по организации путешествий);
- санаторно-курортных учреждений;
- в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений;
- другие виды деятельности (производство сувениров, издательская, финансовая деятельность, аренда машин и оборудования, прокат бытовых изделий и предметов личного потребления, сдача в аренду собственного недвижимого имущества).

Оценка инвестиционного обеспечения по объектам инвестирования предполагает определение суммы инвестиций в приобретение и улучшение предметов имущественного потенциала туризма, или где именно были использованы инвестиционные средства. Отметим, что одним из ключевых направлений развития туризма является создание условий для привлечения иностранных и отечественных инвестиционных и кредитных средств в развитие материально-технической базы туристической отрасли.

Объекты инвестирования в туризме можно разделить на:

- природные: водоемы, леса, горы, степи и т. д. – инвестиции в такие объекты будут носить природоохранный характер;
- историко-культурные: памятники археологии, истории и культуры, музеи, культовые сооружения – инве-

стиции восстановительного, реставрационного характера;

– объекты инфраструктуры: средства размещения, помещения для проведения конференций, семинаров и других бизнес-мероприятий, средства транспорта, наличие и качество дорог и т. д. – инвестиции на воспроизводство и улучшение количественного и качественного состава основных средств туристической инфраструктуры.

Прямые, в том числе и зарубежные, инвестиции в течение последнего времени вносят определенный вклад в экономическое развитие стран, включая индустрию туризма и гостиничного бизнеса. К сожалению, пока результатами такого инвестирования в значительной степени пользуются страны Западной Европы. Доходы, полученные международными корпорациями, которые осуществляют инвестиции, резко возросли ввиду изобилия возможностей менее развитых стран для выгодного, в частности иностранного, инвестирования. Но поскольку эта практика затрагивает интересы таких стран, остановимся кратко на данном аспекте вложений в систему туризма.

Рассматриваются следующие формы иностранного инвестирования: совместные предприятия и прямое 100%-ное инвестирование [8, с. 46].

Теория и практика международного туристического бизнеса различает следующие его главные формы: экспорт, совместное предпринимательство различных видов и прямое 100%-ное инвестирование (рис. 2).

Совместное предпринимательство представляет собой деятельность, которая основывается на сотрудничестве с иностранными предприятиями, организациями или предпринимателями, а также на совместном распределении прибылей и рисков от ее осуществления. Предпосылки такого предпринимательства создаются в процессе интернационализации хозяй-

ственной жизни в результате развития экспортно-импортной деятельности.

Типичными видами совместного предпринимательства являются [8, с. 46]: лицензирование, франчайзинг, управление по контракту, совместное предприятие (табл. 1).

Постоянно растущая значимость туризма для объектов культурного наследия несет как возможности, так и угрозы при плохом управлении. Задача развития туризма заключается в том, чтобы туризм был положительным фактором в сохранении ценности наследия и смягчении возможных угроз.

В целом для достижения устойчивого развития туризма необходимы политика управления и процессы широкого применения туризма на объектах культурного наследия, включая процессы, определяющие пределы посещаемости, вовлечение частного сектора, развитие деятельности, связанной с туризмом, а также методы, призванные оказать помощь объектам с эксплуатационными затратами.

Основные перспективные направления, определяющие инициативы и политики в сфере устойчивого развития туризма на этих объектах всемирного наследия [7, с. 23–24]:

1. Разработка структур управления объектом всемирного наследия с позиций развития туризма. К инструментам относятся оценка объекта мирового наследия с целью определения того, как туризм может быть использован для смягчения возможных угроз, а также развитие процесса планирования для формирования концепции развития и управления туризмом на объекте.

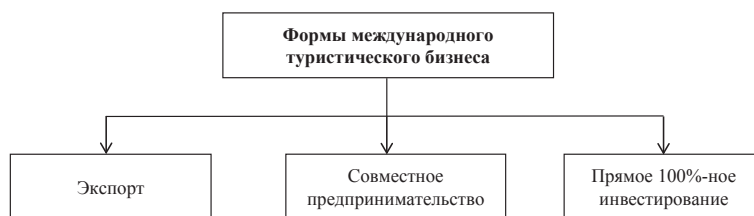


Рис. 2. Инвестиционные формы международного туристического бизнеса

Таблица 1

Виды совместного предпринимательства в туризме

№ п/п	Виды	Характеристика
1.	Лицензирование	Когда фирма (лицензиар) вступает в отношения с фирмой или государством (лицензиатом) на зарубежном рынке, предлагая права на использование производственного процесса, товарного знака, патента, ноу-хау в обмен на лицензионный платеж. Такая форма совместного предпринимательства является наиболее близкой к вывозу капитала в форме портфельных инвестиций, потому что лицензионное вознаграждение поступает к лицензиару преимущественно в виде периодических отчислений от дохода лицензиата
2.	Франчайзинг	Отличается тем, что кроме лицензии, на определенную деятельность предоставляется дополнительная управленческая, маркетинговая и технологическая поддержка
3.	Управление по контракту	Когда фирма предоставляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в сфере управления, а тот, в свою очередь, обеспечивает необходимый капитал и его использование с максимальной ориентацией на эффективную реализацию полученных управленческих услуг
4.	Совместное предприятие	Когда зарубежный и местный партнеры объединяют свои усилия в инвестировании, управлении, распределении доходов и рисков

2. Обучение местного населения занятиям в областях, связанных с туризмом, с целью получения выгод от туристической деятельности. Туризм создает спрос на широкий спектр услуг, обеспечивая возможности для развития общества. Деятельность может включать обучение местного населения входу в туристическую отрасль, например, обучение гидов или развитие небольших предприятий. Также необходимо обучение для улучшения навыков, а также повышения стандартов обслуживания.

3. Помощь жителям вокруг объектов культурного наследия в продвижении продукции. Маркетинг объекта культуры необходим, поскольку предлагает местным жителям альтернативный источник дохода. Небольшие организации, такие как ассоциации местных гидов, лодочные станции и объединения местных ремесел редко бывают частью региональных, национальных или международных усилий. Предполагается, что Центр всемирного наследия работающий с туристической отраслью, может играть важную роль в обеспечении международных связей и подъеме спроса на местные услуги.

4. Подъем общественной значимости наследия и укрепления чувства гордости у местной общины через образование. Рост понимания ценности объекта наследия рождает уважение и ощущение гордости среди местного населения и продвигает идею того, что участок должен быть защищен не только по экономическим причинам. Люди, проживающие около объектов культурного наследия, не всегда понимают глобальное значение памятника культуры и причины присвоения ему защитного статуса. Проведение образовательных программ может помочь преодолеть это непонимание.

5. Использование туризма как источника средств для сохранения и защиты объекта культурного наследия. Превращение туризма в источник дохода – ключевая задача объектов всемирного наследия. Рекомендуются поддерживать деятельность, направленную на получение дохода от оплаты посетителей, концессий, пожертвований, получаемых от туристической деятельности. Статус объекта всемирного наследия может привлечь туристическую отрасль и тем самым увеличить уровень вовлеченности местного населения. Это позволит туристическим партнерствам развивать творческий подход для получения финансовых выгод с целью сохранения объектов.

В заключении хотелось бы обратить внимание на то, что развитие туризма должно происходить в контексте междисциплинарного и глобального подхода, в сотрудничестве с общественным и частным секторами, межправительственными организациями, учеными, гражданским обществом и местным населением.

Плохо организованный туризм, который может негативно повлиять на окружающую среду, не так уж и неизбежен. Успешное развитие туризма для диалога, культурного раз-

нообразия и мира зависит от желания и воли политических властей так же, как от поведения путешественников. Туристы должны перейти от пассивного отношения простых потребителей наследия к более ответственному отношению, с пониманием того, что они становятся хранителями образа жизни и наследия территории, которая принадлежит не только местному населению, живущему там сегодня, но также и остальной части человечества, настоящему и будущему.

Выводы. Исходя из проведенного исследования, предлагаем следующие рекомендации по сохранению всемирного наследия и развитию культурно- познавательного туризма:

1. Провести законодательное закрепление системы стимулирования и поощрений меценатской деятельности в сфере сохранения культурного и природного наследия и развития культурно-познавательного туризма.

2. Принять меры по содержательной интеграции программ и проектов развития объектов культурного и природного наследия с программами культурного, познавательного и экологического туризма.

3. Поддерживать создающиеся механизмы формирования рынка интеллектуальных услуг в сфере культуры и туризма, создавать правовые условия и практические возможности для сохранения и рационального использования обществом экологически чистых особо охраняемых природных и историко-культурных территорий, составляющих национальное богатство и потенциал развития представленных стран.

4. Создать с помощью и при поддержке государства эффективную долгосрочную систему обоснования и финансирования инвестиционных проектов (включая ведомственные целевые программы), связанных с реконструкцией, музеефикацией, техническим переоснащением, модернизацией, капитальным ремонтом и реставрацией объектов культурного и природного наследия и туристской индустрии.

5. Обратит внимание органов государственной и муниципальной власти на необходимость создания цивилизованной инфраструктуры малых исторических городов, призванной обеспечить существенный рост потоков туристов и содействовать сохранению и развитию объектов культуры.

6. Содействовать развитию малого бизнеса, сопутствующего культурному, познавательному и экологическому туризму. Способствовать созданию инфраструктуры для сервисного обслуживания посетителей на особо охраняемых природных территориях и объектах культурного наследия.

7. Развивать систему информационной поддержки и рекламы проектов, связанных с объектами культурного и природного наследия. Совершенствовать на современной технологической основе рекламно-информационное обеспечение, маркетинг и продвижение туристического продукта на внутренних и внешних рынках.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. McKercher B. Cultural Tourism: The Partnership between Tourism and Cultural Heritage Management/ B. McKercher, du H. Cros. – The Haworth Hospitality Press, 2002. – P. 14–16.
2. Richards G. (ed.) Cultural Tourism in Europe / G. Richards. – Oxon, UK: CAB International, 1996. – P. 3–18.
3. Garcia B. Cultural policy and urban regeneration in Western European cities: lessons from experience, prospects for the future/ B. Garcia// Local Economy. – 2004. – 19(4). – P. 312–326.
4. Eber S. Beyond the Green Horizon: Principles of Sustainable Tourism, Tourism Concern / S. Eber. – WWF, 1992.
5. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
6. WTO. Madrid, 1985. – P. 6.
7. Инновационная политика в сфере сохранения культурного наследия и развития культурно-познавательного туризма: итоги международной конференции (Москва, 25–27 ноября 2005 г.). – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 166 с.
8. Міжнародна інвестиційна діяльність / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий [та ін.]; за ред. Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.

УДК 330.341.1:332.1

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівської комерційної академії**ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ
ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН****FORMING OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM
OF THE POST-SOVIET COUNTRIES****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню основних підходів до формування національних інноваційних систем пострадянських країн, зокрема на регіональному рівні. Розкрито зміст та призначення національної інноваційної системи, її роль в економічному розвитку країн. Виявлено типові проблеми інноваційного розвитку пострадянських країн.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, стратегія, національна інноваційна система, державна інноваційна політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию основных подходов к формированию национальных инновационных систем постсоветских стран, в том числе на региональном уровне. Раскрыты смысл и назначение национальной инновационной системы, ее роль в экономическом развитии стран. Выявлены типовые проблемы инновационного развития постсоветских стран.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, стратегия, национальная инновационная система, государственная инновационная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to the main approaches to the formation of national innovation systems of post-Soviet countries particular at the regional level. The content and purpose of the national innovation system and its role in economic development of the country are investigated. Typical problems of innovative development of post-Soviet countries are revealed.

Keywords: innovation, innovative development, strategy, national innovation system, state innovation policy.

Постановка проблеми. Економічне зростання та соціальний розвиток держав відбуваються передусім за рахунок науково-технічного прогресу, інноваційної діяльності та інтелектуалізації складових виробництва в усіх сферах економіки. Інституційним базисом для інноваційного розвитку виступає сформована в державі національна інноваційна система, яку на державному рівні визначають як сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), що задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу.

Формування національних інноваційних систем відбувається за активної підтримки держави, коли значна увага приділяється активному розвитку конкурентного підприємницького середовища та створенню ефективних інституційних основ її функціонування та розвитку. Це показує взаємозв'язок між макро-

та мікрорівнями, що стимулює безперервність інноваційної діяльності та опосередковує структурні елементи інноваційної системи.

Розбіжність у рівнях розвитку регіонів у межах будь-якої країни обумовлює застосування індивідуального підходу, досвід багатьох іноземних країн засвідчує позитивні результати від створення регіональних інноваційних систем. Перехід до мезорівня може здійснюватися шляхом представлення національної інноваційної системи у вигляді взаємодіючих у рамках укрупнених видів економічної діяльності підсистем, що визначають інноваційні процеси, або процеси формування інноваційних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку економіки на інноваційних засадах, процеси формування та розвитку національної інноваційної системи отримали достатньо широке висвітлення в зарубіжній та вітчизняній науці. У вітчизняній літературі це праці О. Амоши, Г. Андрощука, І. Багрової, Ю. Бажала, В. Геєця, А. Гальчинського, Н. Гражевської, В. Григи, О. Григора, В. Денисюка, О. Красовської, Д. Маліцького, К. Мешко, О. Михайліцької, Ю. Правика, О. Одотюка, В. Осецького, О. Саліхової, В. Соловйова, О. Федірко, Л. Федулової, Л. Шаповалової, Л. Яремко.

Для пострадянських країн перехід до інноваційної моделі розвитку залежить від багатьох вихідних умов, таких як галузева структура виробництва, домінуючий технологічний уклад, наявність у суспільстві сформованої думки про важливість науки та інновацій, стан місцевих інституцій тощо. Саме рівень інноваційності розвитку країни, секторів, галузей економіки та регіонів визначає їх місце та позиції на світових ринках товарів, капіталів, послуг та робіт.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішальну роль в економічному зростанні розвинених країн відіграє мезорівень, де безпосередньо відбувається процес виробництва нових знань, функціонує відповідна науково-інноваційна інфраструктура їх трансферу. У більшості пострадянських країн регіональна складова державної інноваційної політики починає формуватися, але створені інституції поки що відчутно не впливають на регіональний розвиток. У зазначених країнах

значна кількість науково-дослідницького сектора та нарощування окремих елементів інноваційної інфраструктури виступають лише як спроби завоювати помітні позиції у науково-технічній сфері, оскільки показники, що визначають результативність інноваційної діяльності, у разі поступаються розвиненим країнам.

Мета статті полягає у виявленні підходів до формування національних інноваційних систем пострадянських країн та їх впливу на активність і результативність інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошуки визначення поняття «національна інноваційна система» характерні для другої половини 80-х – першої половини 90-х років, коли почало формуватися поняття економіки, що базується на знаннях. Найбільш раннім вважається визначення Р. Фрімена, яке визначає національну інноваційну систему як мережу інститутів у державному та приватному секторах, чия активність та взаємодія створюють, імпортують, модифікують та розповсюджують нові технології.

Особливості сучасної національної інноваційної системи проявляються через синтез наступних теоретичних положень [8]:

1. Загальна теорія систем, згідно з якою система являє собою цілісність, що має певні межі та у якій наявні ієрархічні взаємозв'язки.

2. Інноваційна теорія Й. Шумпетера, сутність якої полягає у тому, що рушієм прогресу є інновації, тобто принципово нові товари, техніки, форми виробництва та обміну.

3. Теорія інституційних змін Д. Норта, яка обґрунтовує, що інститути прямо та опосередковано впливають як на знання, так і на технології.

Теорія приділяє значну увагу ролі держави як учасника національної інноваційної системи. Держава покликана не лише створювати рамкові умови роботи системи, але й формувати мотиваційну основу для діяльності усіх її складових.

Сучасні концептуальні підходи до формування і становлення національних інноваційних систем полягають у наступному [4]:

– Місія національної інноваційної системи – забезпечення інноваційного розвитку країни.

– Розвиток національної інноваційної системи має еволюційний характер і відбиває характерні риси та особливості конкретних соціально-економічних і політичних умов певної країни.

– До структури національної інноваційної системи входить індивідуальний набір інституційних форм, що забезпечує розповсюдження і практичне застосування знань.

Профіль національної інноваційної системи визначають наступні показники: загальноекономічний блок, виробництво знань, масштаби використання фінансових ресурсів, людські ресурси у дослідженнях і розробках, результативність досліджень і розробок, процеси передачі знань, зв'язок науки з міжнародною спільнотою та під-

приємницьке середовище [1]. Спробуємо оцінити критерії, які визначають профіль національної інноваційної системи України.

Україна посіла 136-е місце в рейтингу Світового банку за рівнем валового доходу на душу населення – на одного українця припадає 3 500 доларів. Україна потрапила в групу країн з валовим доходом нижчим за середній. За рівнем добробуту ми є сусідами в списку з Молдовою, Узбекистаном і Грузією [9]. Отже, занадто низький рівень ВВП є важливою перешкодою для інноваційного розвитку країни, тому що не стільки інновації впливають на розвиток економіки, скільки макроекономічне та інституційне середовище стримує або стимулює інноваційну активність підприємницького сектора.

Джерелом зростання економіки та соціального розвитку є наукові дослідження та технологічні розробки. За цим показником Україна значно відстає не лише від розвинених європейських країн, а й від пострадянських, що приєдналися до ЄС нещодавно.

Так, у 2012 р. серед держав – членів ЄС, найвища наукоємність ВВП була у Фінляндії (3,55%), Швеції (3,41%) і Данії (2,99%); менше 1% – у 10 держав-членів, які приєдналися до ЄС з 2004 р., та у Греції. У Словенії і Естонії рівень наукоємності ВВП був вище середнього по ЄС, у Чехії та Угорщині – вище 1,0%. Для України цей показник склав 0,77% у 2013 р.



Рис. 1. Питому вага витрат на дослідження і розробки у ВВП країн

Низький рівень витрат на дослідження і розробки у пострадянських країнах обумовлений не лише недостатнім рівнем державної підтримки науки, а й надлишковою присутністю держави у підприємницькому секторі. Можна погодитися, що в умовах відсутності реального сектора економіки збільшення державних витрат на науку перетворюється у беззмислове витрачання ресурсів, у фінансування розробок іноземних виробників.

Оцінка даних держав – членів ЄС також підтверджує, що в країнах із найвищим рівнем наукоємності був досить високий рівень витрат на дослідження і розробки підприємницького

сектору (у Фінляндії, Швеції, Словенії, Данії, Австрії та Німеччині) [6].

Для України співвідношення витрат підприємницького сектору, сектору вищої освіти і державного сектору становило 55%, 6%, 39% у 2013 р., або 0,41%, 0,01% і 0,29% відповідного сектору від ВВП.

Іншою важливою складовою профілю національної інноваційної системи є людські ресурси. Аналіз дослідницького персоналу в країнах ЄС показав, що 46% дослідників зосереджено в підприємницькому секторі, 40% – у секторі вищої освіти, 12% – у державному секторі. У підприємницькому секторі працювало більше трьох п'ятих усіх дослідників на Мальті, Люксембурзі, Австрії, Швеції та Ірландії; найбільша кількість дослідників була зайнята в державному секторі Болгарії і Румунії; у Латвії та Литві в секторі вищої освіти працювало біля двох третин усіх дослідників, у Словаччині, Польщі, Естонії та Хорватії – більше половини [6].

Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення в Україні становить: виконавці наукових та науково-технічних робіт – 5,4; дослідники – 3,5. Для порівняння аналогічні показники в Болгарії – 7,0 та 5,0; Естонії – 16,6 та 12,6; Латвії – 11,7 та 8,6; Литві – 17,9 та 13,8; Польщі – 8,6 та 6,5; Румунії – 4,6 та 2,8; Словаччині – 12,4 та 10,7; Угорщині – 14,5 та 9,7; Чехії – 16,9 та 9,4 відповідно.

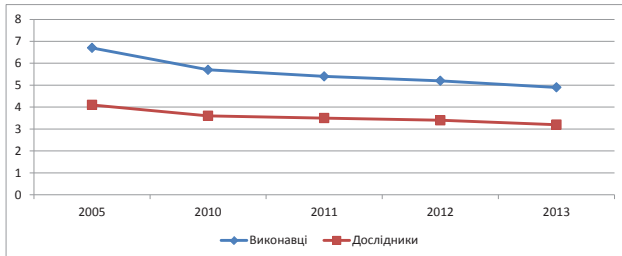


Рис. 2. Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників в розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення в Україні

У даний час фундаментальна наука пострадянських країн потерпає від впливу інтелекту, тому що в ній мають місце застарілі форми організації фундаментальних досліджень, матеріально незабезпечені робочі місця з незначними можливостями кар'єрного росту та професійного визнання, загальна недооцінка суспільством ролі фундаментальних досліджень в економічному зростанні країни.

В Україні у 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1 609, або 16,1%, загальної кількості промислових підприємств, у 2013 р. – 1 715 підприємств, або 16,8% (у 2012 р. – 1 758, або 17,4%). У регіональному розрізі 46% усіх інноваційно активних підприємств зосереджено у семи регіонах (Запорізька, Львівська, Харківська, Донецька, Дніпропетровська, Миколаївська області та м. Київ).

Слабкий науково-дослідницький потенціал підприємств є суттєвим обмеженням для розвитку підприємницького сектору, тому що стримує налагоджування ефективної взаємодії державного сектору науки та промисловості. Процеси ринкових перетворень, що відбулися у пострадянських країнах, не призвели до його підйому, а викликали лише подальше послаблення. Це пов'язують з труднощами подолання наслідків попередньої організації процесу досліджень і розробок.

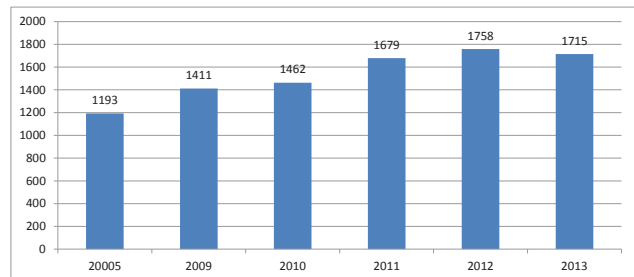


Рис. 3. Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в Україні

Слід зазначити, що частка підприємств, які протягом останніх років упроваджували нову для ринку продукцію в Україні, не перевищувала 15% загальної кількості підприємств. У 2013 р. упроваджено 3 138 найменувань інноваційних видів продукції, з них нових для ринку – 640, або 20%. Можна простежити взаємозв'язок: чим більш активні підприємства у простій імітації інновацій, тим менше вони займаються розповсюдженням і створенням інновацій, нових для ринку.

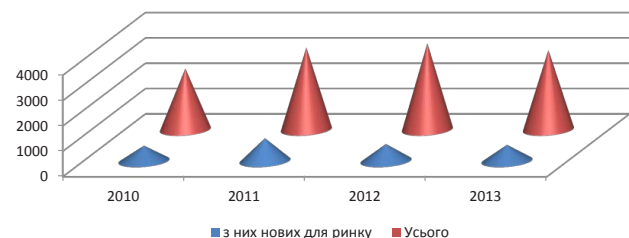


Рис. 4. Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України

Важливим індикатором результативності інноваційної діяльності виступає патентна активність вітчизняних винахідників. У 2013 р. до Державної служби інтелектуальної власності України надійшло 5 422 заявки на винаходи, у тому числі 2 857 – від національних заявників, активність яких зросла на 15%. Частка заявок від іноземних заявників протягом останніх років практично не змінювалась і у 2013 р. становила 47,3% загальної кількості заявок [6].

Серед національних заявників – юридичних осіб найбільш активними були підприємства і організації, що працюють у сфері освіти і науки. Протягом останніх трьох років ними щорічно подається близько 90% загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі. Частка заявок

від промислових підприємств протягом 2013 р. не досягла 5% [6], що суттєво зменшує можливість технологічної модернізації вітчизняних підприємств та негативно відображається на підвищенні їх конкурентоспроможності.

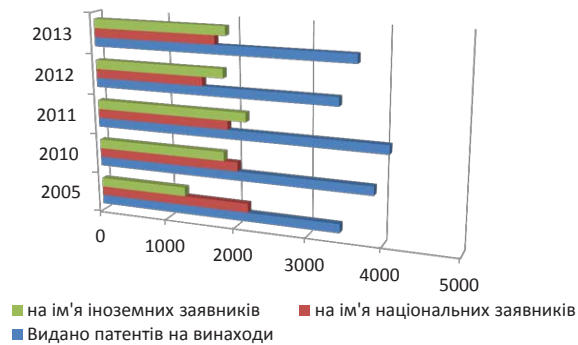


Рис. 5. Динаміка видачі патентів на винаходи в Україні

Найбільш активними у поданні заявок традиційно є підприємства і організації, які розташовані у промислово розвинених регіонах, – Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Львівській, Одеській, Харківській областях і м. Київ (подано понад 6 тис. заявок, або більше 80% загальної кількості).

Регіональні диспропорції в інноваційному розвитку пострадянських країн також мають свій прояв, оскільки найбільш інноваційно активними є промислово розвинені регіони. У Болгарії особливо важливим для інноваційного розвитку регіонів є питання інноваційної культури, метою відповідних офіційних програм є створення інноваційного орієнтованого мислення підприємців, споживачів та громадян [8]. Сильними сторонами регіональної інноваційної системи Польщі є фінансова підтримка інноваційної діяльності, доступ фірм до трансферу технологій, активізація бізнес-середовища. Можна зробити висновок, що призначення регіональних інноваційних систем полягає у налагодженні тісного зв'язку у інноваційному циклі «наука – виробництво». Такий підхід забезпечує успішність дії інноваційних систем, коли потреба у нових товарах або послугах спричиняє швидку та адекватну реакцію науково-технічної сфери.

Система управління регіональними інноваційними системами в європейських країнах базується на трьох складових [5]:

- існування таких структурних інституцій, як регіональні науково-технічні ради, які забезпечують узгодження та координацію повноважень;

- чітке формулювання стратегічних цілей та забезпечення ресурсами;

- участь зацікавлених сторін у розробці стратегічних заходів.

У багатьох європейських регіонах функціонують регіональні агентства з технологій та інновацій, які здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах шляхом надання допо-

моги в отриманні патентів, організації трансферу технологій, фінансування участі суб'єктів у міжнародних виставках, координації діяльності університетів та наукових установ.

Недоліки українських регіональних програм інноваційного розвитку полягають в обмеженому фінансуванні, занадто широкому визначенні цілей, відсутності ефективних систем моніторингу та оцінювання. В Україні місцеві органи влади не мають реальних механізмів для реалізації інноваційних програм, а мають лише формальне право для їх розробки або моніторингу. На противагу в ЄС більшість регіональних програм засновані на інноваційних проектах [3].

У світовій практиці необхідність формування державної інноваційної стратегії обумовлює виникнення спеціальних інституцій, відбувається виокремлення суб'єктів господарювання і виникає необхідність взаємодії всіх секторів економіки для забезпечення інноваційного процесу. Формується національна інноваційна система, першими у ці процеси залучаються країни з високим рівнем розвитку, поступово до цих процесів залучаються й країни, які розвиваються.

Пострадянські країни також формують національні інноваційні системи, виходячи з власних пріоритетів та можливостей. Так, у Казахстані розроблено заходи державної підтримки індустріально-інноваційної діяльності для суб'єктів, що визначені на основі Державної програми форсованого індустріально-інноваційного розвитку, галузевих програм та програм підтримки бізнесу (серед них «Експорт 2020», «Інвестор 2020», «Програма з розвитку казахстанського змісту», «Продуктивність 2020»). Заходи спрямовані на забезпечення інженерної інфраструктури, надання інноваційних грантів, просування товарів несировинного експорту вітчизняного виробництва. Законодавчо закріплено надання державної підтримки з кредитування, субсидування ставок за кредитами, довгострокового лізингового фінансування та ін. Модернізація економіки Узбекистану здійснюється відповідно до державних програм, акцент робиться на виробництві конкурентоспроможної продукції з високою часткою доданої вартості. У державних компаніях та асоціаціях створюються підрозділи, відповідальні за впровадження інноваційних технологій. Окрім того, застосовується низка преференцій – пільги з податку на прибуток, з єдиного податкового платежу, з податку на майно.

В Азербайджані увага приділяється формуванню інфраструктури, перш за все створенню технологічних парків з метою розвитку малого і середнього підприємництва, створення регіональної бази з виробництва і експорту електронного обладнання, перетворення країни на ефективний транзитний інформаційний центр [2].

У Вірменії створюються кластери у нафтохімічній галузі, обробці алмазів, фармацевтиці, сфері інформаційних технологій. На наданні

допомоги спеціалізуються торгово-промислові палати, ділові асоціації, вірменська діаспора.

Молдова ставить за мету наближення до стандартів ЄС, вітчизняні суб'єкти беруть участь у реалізації рамкових програм з наукових досліджень та технологічного розвитку. На основі вивчення зарубіжного досвіду створюються інноваційні інкубатори та науково-технологічні парки.

Таджикистан за усіма параметрами та показниками інноваційного розвитку відстає від усіх країн, тому що діючих інноваційних програм з модернізації економіки в країні практично не реалізується.

У Туркменістані планування і постановка задач технологічного розвитку галузей та формування інноваційних стратегій відбуваються на основі пропозицій, які готує Академія наук, серед пріоритетних визначена програма «Перспективи технологій відновлювальної енергетики» [2].

Типові проблеми для інноваційного розвитку пострадянських країн – це існування значної кількості програмних документів, що дублюють один одного, та координуючих і контролюючих установ. Визначення пріоритетів відбувається на багатьох рівнях та різними інституціями, тому складно розмежувати функції та оцінити рівень відповідальності кожного з учасників інноваційного процесу. Пріоритети науково-технічного розвитку країни не завжди є справжніми пріоритетами для урядів країн.

Аналіз національних інноваційних систем цих країн показує, що вони залишаються незбалансованими; основні елементи – освіта, наука, підприємства, інноваційна інфраструктура – функціонують незалежно один від одного. Серед інших недоліків відзначають високий ступінь бюрократизації, значний часовий лаг між виробленням і прийняттям рішень, низький рівень інтеграційних зв'язків. Окрім того, у системі управління інноваційною діяльністю практично не передбачено зворотного зв'язку із суб'єктами, на яких спрямовано дію органів влади. Це призводить до нестачі достовірної інформації про стан інноваційної сфери, ускладнює прийняття рішень.

Висновки. Національна інноваційна система будується загальними зусиллями держави, підприємницького та наукового середовища. У здійсненні інноваційної політики значна роль

відводиться державі, яка визначає законодавчі правила гри та формування інноваційного клімату в країні, забезпечує дотримання встановлених норм і правил інноваційної діяльності.

Для реалізації своєї місії національна інноваційна система повинна відповідати наступним вимогам: забезпечення економічного росту, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу, забезпечення достатньої стабільності економіки, забезпечення розвитку регіонів, зниження соціально-економічної диференціації. Пріоритетом у сучасному середовищі виступає створення повноцінної інноваційної системи зі зворотними зв'язками, в якій взаємодіють підприємницьке середовище і сектор, що продукує знання.

Важливим завданням для будь-якої країни є вибір інституційних механізмів та формування інфраструктурного забезпечення для підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2011. – 634 с.
2. Дегтярьова І.О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: вітчизняний та зарубіжний досвід застосування / І.О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 1. – С. 1–8.
3. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. Т. 1. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.
4. Иванов В.В. Инновационная парадигма: [монография] / В.В. Иванов. – М.: Наука, 2011. – 239 с.
5. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України: пропозиції для політичних заходів. Т. 3. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Держстат України, 2014. – 314 с.
7. Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні: [навч.-метод. посіб.] / ДП «Укртехінформ». – Київ, 2013. – 325 с.
8. Шаповалова Л. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні / Л. Шаповалова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 121–122. – С. 94–98.
9. УНИАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unian.ua/society/813105-ukrajina-136-ta-v-sviti-za-rivnem-dohodu-na-dushu-naseleennya.html.

УДК 339.13:620.97

Романюк О.В.*студентка**Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Герасимчук В.Г.***доктор економічних наук,**професор кафедри міжнародної економіки**Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ У СФЕРУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

GLOBAL INVESTMENT TRENDS IN THE FIELD OF RENEWABLE ENERGY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано тенденції інвестування у розвиток відновлювальної енергетики у світі. Визначено основні країни-інвестори відновлюваної енергетики. Розглянуто географічні особливості інвестування у відновлювальну енергетику. Досліджено особливості інвестування у найперспективніші напрями відновлювальної енергетики. Проаналізовано обсяги інвестування у відновлювальну енергетику за цільовим спрямуванням.

Ключові слова: відновлювані джерела, енергетика, інвестування, тенденції, динаміка.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы тенденции инвестирования в развитие возобновляемой энергетики в мире. Определены основные страны-инвесторы возобновляемой энергетики. Рассмотрены географические особенности инвестирования в возобновляемую энергетику. Исследованы особенности инвестирования в перспективные направления возобновляемой энергетики. Проанализированы объемы инвестирования в возобновляемую энергетику по целевому направлению.

Ключевые слова: возобновляемые источники, энергетика, инвестиции, тенденции, динамика.

ANNOTATION

The article analyzes the trend of investing in the development of renewable energy in the world. The main investor countries renewable energy. Considered the geographical features of investing in renewable energy. The features of investing in the most promising areas of renewable energy. Analyzed the volume of investment in renewable energy to the purpose.

Keywords: renewable, energy, investment, trends and dynamics.

Постановка проблеми. Значна кількість країн формує свої енергетичні стратегії у спрямуванні на розвиток відновлюваної енергетики, оскільки є необхідність забезпечення енергетичної безпеки держави та нівелювання негативного впливу таких показників, як зростання цін на енергоносії, виснаження світових вуглеводневих запасів, проблеми екологічного характеру. Завдяки цьому у більшості розвинених країн у галузі відновлюваної енергетики спостерігається динамічний розвиток технологій. Ураховуючи необхідність акумуляції значного обсягу фінансових ресурсів у процесі запровадження відновлювальних технологій виробництва електроенергії й використання ВДЕ та складну фінансову ситуацію в країні, уважаємо за необхідне проаналізувати основні показники

розвитку відновлювальної енергетики, особливості та тенденції інвестування у найперспективніші напрями відновлювальної енергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми енергозабезпечення людства та вибору шляхів її розв'язання присвячені праці багатьох науковців. Так, О.С. Попель та А.О. Касич розглядають світовий досвід розвитку відновлюваної енергетики. Вивченням переваг використання відновлюваних джерел енергії займалась значна кількість вітчизняних фахівців, зокрема: Г. Гелетука, О. Возняк, С. Кудря, Т. Железна, Б. Тучинський та ін. Оцінюванню потенціалу використання і розвитку відновлюваної енергетики присвячено наукові праці Є. Борщука, Е. Ваха, В. Зінченка, В. Долинського, М. Кабата, В. Ільєсова та ін. Питання інвестування розвитку відновлюваної енергетики висвітлено у дослідженнях О. Стояна, М. Безуглого, Б.М. Савенко, Е. Гутнік, Г. Калетник, А. Касич та ін. Проте ще є багато не вирішених питань щодо впровадження світового досвіду використання відновлювальних джерел енергії в Україні.

Мета статті полягає в аналізі динаміки інвестування у сферу відновлюваної енергетики у світі з метою запозичення закордонного досвіду енергозбереження та енергоефективності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальні нові інвестиції у відновлювані джерела енергії (не включаючи гідроенергетичні проекти > 50 МВт) склали 272,2 млрд. дол. США у 2014 р. і є першим зростанням протягом останніх трьох років, що дорівнює 17% порівняно з попереднім роком. Динаміка цього процесу виявилась досить високою. За період 2004–2014 рр. обсяги інвестицій у відновлювальну енергетику у світі зросли у 7,5 рази. Зростання інвестицій було досить високим: в окремі роки – на 40–70% (рис. 1).

Зазначене зростання інвестицій відбулося за рахунок стрімкого збільшення встановлення та використання сонячних енергетичних установок у Китаї і Японії, на загальну суму

Таблиця 1

Динаміка інвестицій у відновлювану енергетику

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Зростання (2013-2014)	Середньорічний темп зростання
Загальний об'єм інвестування	53,9	99,1	148,1	212,5	241,1	242,7	295,7	352,3	324,1	298,6	339	14%	20%
1. Нові інвестиції в проекти, з них:	45,1	72,9	112,1	153,9	181,8	178,5	237,2	278,8	256,4	231,8	270,2	17%	19%
1.1. Розробка технологій													
1.1.1. Венчурний капітал	0,4	0,6	1,2	2,1	3,2	1,6	2,5	2,5	2,4	0,7	1	43%	95%
1.1.2. Державний НІОКР	1,9	2	2,2	2,5	2,6	3,5	5,3	4,6	4,5	4,9	5,1	4%	68%
1.1.3. Корпоративний НІОКР	3,2	2,9	3,1	3,5	4	4,1	4,2	5,1	5	6,6	6,6	0%	8%
1.2. Виробництво обладнання													
1.2.1. Експансія приватного капіталу (private equity)	0,3	1	3	3,6	6,8	2,9	3,1	2,5	1,7	1,4	0,17	-88%	-1%
1.2.2. Публічне залучення капіталу	0,3	3,7	9,1	20,7	10,9	13,1	11,4	10,1	3,9	10,5	13,1	25%	45%
1.3. Реалізація проектів													
1.3.1. Фінансування великих проектів	30,4	52,5	84,7	110,4	135,4	120	154,6	181,1	163,2	154,6	170,7	10%	18%
1.3.2. Інвестування в малі проекти / пул-проекти	8,6	10,3	9,5	14,1	22,3	33,4	62,2	76,1	78,8	54,9	73,5	34%	23%
2. Угоди злиття та погли- нання (M&A), з них:	9,1	24,4	35,7	59,1	64,6	65,2	65,3	68,4	67,6	66,9	68,7	3%	22%
2.1 Викуп приватним капіта- лом (private equity buy-outs)	0,8	3,7	1,8	3,6	5,4	2,2	2	3,1	3,3	0,6	2,5	317%	12%
2.2 Публічне розміщення	0,4	2,4	2,7	4	1	2,5	4,9	0,2	0,4	1,8	1,9	6%	16%
2.3 Корпоративні M&A	2,4	7,6	12,3	20,3	17,6	21,8	19,4	30,1	10,1	15,2	9,8	-36%	15%
2.4 Проектне злиття та рефі- нансування	5,3	12,5	18,5	19,1	30,6	35,4	37,8	40,1	53,8	49,3	54,5	11%	26%

74,9 млрд. дол., а також інвестування у морські вітрові проекти в Європі на суму 18,6 млрд. дол. США. Загалом, більше чверті нових інвестицій у поновлювані джерела енергії (приблизно 73,5 млрд. дол. США) були направлені у сферу дрібних проектів. У 2014 р. спостерігається значне зростання використання маломасштабних сонячних фотоелектричних систем у країнах, що розвиваються, в якості доступної альтернативи централізованих мережевих систем на базі електростанцій.



Рис. 1. Динаміка інвестицій у відновлювальну енергетику, млрд. дол. США

Джерело: розроблено за даними [1]

Лише у 2009 р. у зв'язку з кризою обсяги інвестицій у дану сферу знизились, але менше ніж на 5%. У 2012 р. порівняно з 2011 р. обсяг інвестицій знову знизився майже на 10%. Усього з початку статистики інвестиції у низьковоуглецеву економіку вкладено приблизно 2 трлн. дол. США. З наведених на рис. 1 даних можна зробити наступні висновки:

1. До 2009 р. обсяги інвестицій у відновлювальну енергетику постійно зростали. Однак спад у 2009 та 2012–2013 рр. свідчить, що на цей процес вплинули як світова економічна криза, так і специфічні особливості відновлювальної енергетики. Насамперед це було спричинено скороченням інвестицій у розмірі 10–20% у ВДЕ основними країнами-інвесторами. Урядами деяких країн відбулося згорання програм стимулювання зелених інвестицій. Слідом за державами і приватні компанії перестали підтримувати цей напрям бізнесу. Причини зниження інвестицій різні: країни вирішують різко збільшити видобуток традиційних енергоносіїв, роблять ставку на АЕС або не бачать ринків збуту для промисловості, що працює на потреби екологічних проектів.

2. Динаміка інвестицій у відновлювальну енергетику у країнах, що розвиваються, значно швидша (зростання у 15 разів), ніж у розвинених країнах (зростання в чотири рази). Країни, що розвиваються, мали позитивну тенденцію до зростання інвестицій у поновлювані джерела енергії з 2004 р., окрім 2013 р., у той час як у розвинених країнах після досягнення максимального значення в 2011 р. завдяки програмі стимулювання відновлюваної енергетики

в США та піку будівництва сонячних панелей у Німеччині та Італії спостерігається негативна тенденція до зменшення даного показника.

3. У країнах, що розвиваються, динаміка інвестицій у відновлювальну енергетику стабільна і не зазнає такої кон'юнктури (не спостерігався спад), як у розвинених країнах (за вісім років – два спади). Також необхідно зазначити, що інвестиції у відновлювану енергетику країн, що розвиваються, досягли рівня розвинених країн.

Аналізуючи табл. 1, слід зазначити, що потоки інвестицій у нові проекти, які становлять переважну частину всіх капіталовкладень у сектор відновлюваної енергетики, мають схожу динаміку зростання інвестицій за допомогою угод злиття та поглинань. На інвестиції у формі злиття та поглинань припадає близько 20% усіх інвестицій, у той час як частка інвестицій у нові проекти у загальному обсязі інвестицій у сектор відновлюваної енергетики стабільно знаходиться приблизно на рівні 80%.

Зростаючу роль у контексті залучення нових інвестицій на стадії розробки технологій як джерело інвестицій слід зазначити венчурний капітал. Значну роль відіграє також підтримка з боку державного сектора, особливо враховуючи зростання потоків інвестицій у період кризи. Відзначається позитивна тенденція по державним та корпоративним інвестиційним витратам на НДДКР у галузі відновлюваної енергетики. У докризовий період (2005–2007 рр.) середньорічні обсяги інвестицій становили, відповідно, 2,7 та 3 млрд. дол. США, а вже у кризовий та посткризовий періоди (2008–2014 рр.) вони значно зросли – до середньорічного показника на рівні 4,5 та 6 млрд. дол. США.

Також значна активність інвесторів відзначається на стадії безпосередньої реалізації проектів та виробництва обладнання у сфері відновлюваної енергетики. Особлива роль на стадії виробництва обладнання відводиться публічній формі залучення капіталу, що має тенденцію до зростання.

У залученні інвестицій на стадії реалізації інвестиційних проектів у сфері ВЕ динамічного розвитку набуло інвестування в малі проекти (пул-проекти). У 2014 р. інвестиції в реалізацію малих проектів зросли до 73,5 млрд. дол. США проти 54,9 млрд. дол. у 2013 р. У регіональному розрізі в даній категорії інвестування домінували Німеччина та Італія, також високі показники відзначаються по США, Японії, Австралії, Великобританії та Франції.

Незважаючи на значне зростання інвестицій у малі проекти, обсяги залучення капіталу на фінансування великих проектів відновлюваної енергетики у 2,5 рази перевищили показники інвестицій у малі проекти і склали в 2014 р. 170,7 млрд. дол. США. Найбільший внесок у розвиток ринку угод злиття та поглинання у секторі ВЕ привносять угоди з проектним злиттям і рефінансуванням проектів. У 2014 р.

обсяг цих угод склав 54,5 млрд. США (або 79% від загального обсягу угод).

За обсягами накопичених інвестицій за період їх статистичного відстеження лідерами є Євросоюз, США та Китай. За річними обсягами інвестування відновлювальної енергетики світовим лідером уже став Китай. Значні обсяги накопичених інвестицій (більше 5 млрд. дол. США) є також в Австралії, Японії, Туреччині, ПАР, Мексиці та Південній Кореї (рис. 2).

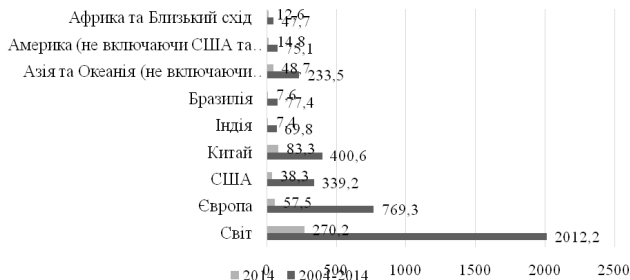


Рис. 2. Інвестиції у відновлювальну енергетику за регіонами, млрд. дол. США

Китай став лідером із виробництва та введення потужностей з відновлювальної енергетики. У 2014 р. тут вироблено більше половини всіх вітряних турбін та сонячних панелей світу. Китайські компанії складають серйозну конкуренцію німецьким виробникам. У Німеччині основна частина інвестицій у ВДЕ (80%) припадає на сонячну енергетику, де широкого розповсюдження набули невеликі сонячні панелі. У США основна частина інвестицій у ВДЕ (43%) припадає на вітрову енергетику, 25% – на сонячну енергію і 17% – на біопаливо. США залишаються світовим лідером за венчурним інвестуванням у розробку в НДДКР відновлювальної енергетики, але втрачають свої позиції в розвитку виробництва [2].

Інвестиціям в екологічно чисті технології у своїх антикризових програмах приділили значну увагу провідні країни світу. Прикладом може слугувати Китай, який ще в 2004 р. на світовому ринку екологічно чистих технологій був практично непомітним. Однак завдяки кризі країна зуміла швидко перетворитися на одного з лідерів виробництва потужностей для вітрової та сонячної енергетики [3].

Стає очевидним, що центри стратегічних інвестицій у відновлювальну енергетику зміщуються з уже сформованих ринків Європи і США у бік ринків, що розвиваються, – Азії, Африки, Близького Сходу та Південної Америки. Найбільш високі темпи зростання спостерігаються в Китаї, який нещодавно випередив США. Обсяг інвестицій Китаю в 2014 р. у відновлювальну енергетику збільшився на 33% і становив 83,3 млрд. дол. США. Основна їх частина припала на розвиток і купівлю компаній сонячної енергетики. Обсяг вкладень США за підсумками 2014 р. виявився значно меншим – 38,3 млрд. дол. США, або 45% від вкладень Китаю. Такий результат став можливим

завдяки потужній державній політиці Китаю щодо відновлювальної енергетики.

Якщо розглядати у секторальному розрізі, то найбільші обсяги інвестицій у 2014 р. були в секторі сонячної енергетики. З початку статистичного спостереження (2004–2014 рр.) найбільша частка інвестицій припала вже на сонячну енергетику – 55%. Вітрова енергетика, що тривалий час була лідером в інвестуванні та розвитку, зайняла друге місце (рис. 3).

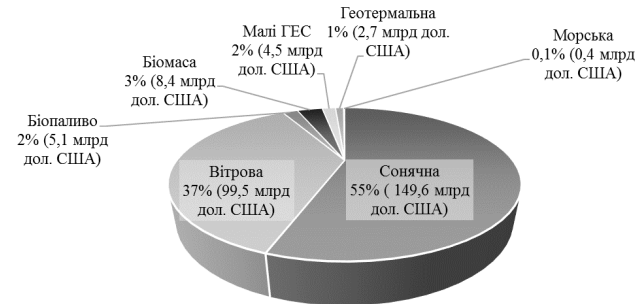


Рис. 3. Інвестиції у відновлювальну енергетику за секторами, млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі [1]

У сфері інвестицій сонячна енергетика конкурує з вітровою. У вітровій енергетиці вищі темпи залучення інвестицій були в минулому, у сонячній, навпаки, – в останні роки. Така динаміка свідчить про випереджаюче інвестиційне зростання сонячної енергетики та підтвердження її пріоритетного інвестиційного значення.

Рекордні інвестиції у відновлювальну енергетику за останні роки є особливо вражаючими, оскільки були досягнуті під час кризи. Промисловість відновлювальної енергетики пережила серйозний тиск на норму прибутку, стрімке падіння акцій, банкрутство, скорочення європейської урядової підтримки та доступності кредитів банків.

У США змінилась енергетична доктрина. Тепер тут прогнозують, що через 30 років США стануть найбільшою нафто- та газодобувною країною зі сланцю. До 2030 р. США планують самі забезпечувати всі свої потреби в енергоносіях. Конгрес відмовився продовжити податковий кредит для відновлювальної енергетики (2,2 дол. США за кВт/год) у 2013 р. Це рішення викликало скорочення інвестицій у відновлювальну енергетику [4].

В ЄС також розмірковують, що робити з підтримкою відновлювальної енергетики. У 2012 р. Німеччина та Велика Британія заявили, що не можуть собі дозволити витратити значні кошти на «зелені» проекти. Хоча в 2011 р. ЄС вклав у цю сферу 100 млрд. дол. США державних і приватних коштів. У Великій Британії вважають, що варто нарощувати використання вугілля. У Німеччині збираються запуснути АЕС, зупинені після аварії на Фукусімі в 2011 р. [5].

Таким чином, дії європейських урядів суперечать Енергетичній стратегії ЄС. У цьому доку-

менті ЄС взяв на себе зобов'язання до 2030 р. отримувати не менше третини енергії з відновлюваних джерел. Але економічні проблеми виявилися більш важливими, ніж екологічні.

Однак найбільш серйозного удару інвестиційний ринок відновлювальної енергетики зазнав від загострення конкуренції (здебільшого недобросовісної), у тому числі специфічної – між механізмами державної підтримки в різних країнах.

Китайські виробники потужностей відновлювальної енергетики почали активно освоюватися на ринку США та ЄС. За п'ять років їхня частка на ринку сонячних панелей в ЄС збільшилася більш ніж удвічі – до 80%. Насамперед це стало можливим за рахунок постійного зниження цін на обладнання для

відновлювальної енергетики. Так, вартість сонячних панелей у Китаї з 2009 по 2012 р. знизилась майже втричі – до 761 євро/КВт. При цьому вартість сонячних панелей європейських виробників перевершує 1 тис. євро/КВт [3]. На внутрішньому ринку пропозиція стала значно випереджати попит. Саме тому китайські компанії пішли на ринки США та ЄС і, демпінгуючи, практично витіснили з них місцевих виробників. Наприклад, потужності найбільшого в США виробника сонячних модулів – First Solar були завантажені лише на чверть. А компанії Solyndra не допомогла навіть потужна фінансова підтримка держави, через що компанія оголосила про банкрутство.

Основна боротьба за ринок обладнання для відновлювальної енергетики розгорнулася на Європейському континенті. Після аварії на Фукусімі Німеччина відмовилася від атомної енергетики, а це 22% від її потреб. Більшу частину дефіциту «освоїли» китайські виробники за рахунок низьких цін. Вартість сонячних панелей знизилась з 2 тис. євро/КВт у 2010 р. до 600 євро в 2013 р. Наприкінці 2012 р. корпорація Siemens заявила, що збирається найближчим часом продати свій бізнес з випуску панелей, оскільки в 2011 р. він приніс їй 150 млн. євро збитків. Американська First Solar також була змушена згорнути виробництво у Німеччині. Збанкрутували такі німецькі компанії, як Solon, Solar Millennium, Solar hybrid Q-Cells та ін. [4; 6; 7].

Тому в 2013 р. Єврокомісія розпочала антидемпінгове розслідування проти імпорту сонячних панелей та їх компонентів з Китаю за недобросовісну конкуренцію і продаж продукції на ринку ЄС за заниженими цінами. Єврокомісія зробила висновок, що постачальники з Китаю ввозили сонячні панелі в Європу за цінами вдвічі нижчими за внутрішні ціни в Китаї (демпінгова маржа становила від 48 до 112%) [6]. Утім, потреби європейського ринку перевищували можливості місцевих виробників майже вдвічі. Тому цілком очевидно, що навіть незважаючи на введення мит, частина китайських постачальників залишиться на європейському

ринку енергетики. На разі попит на це обладнання вже відстає від пропозиції: компанії-виробники можуть забезпечити виробництво 50–60 ГВт потужностей, а за рік їх встановлюється не більше 30 ГВт.

Про проблеми, що виникли на ринку відновлювальної енергетики, свідчить відмова німецьких промислових концернів Bosch і Siemens брати участь у проекті Desertec, що передбачає спорудження до 2050 р. у пустелях країн Близького Сходу та Північної Африки широкомасштабної системи сонячних електростанцій і вітропарків. Зазначаючи причини свого виходу з проекту, німецькі компанії посилаються лише на «економічні обставини», що не дозволяють продовжувати підтримку даної ініціативи. Але, можливо, до реалізації проекту Desertec, в якому беруть участь 12 держав, приєднається Китай, який готовий підтримати своїх виробників.

Як свідчать дослідження, існують інституційні та політичні бар'єри, що пригнічують приватні інвестиції у низьковуглецеві проекти. Йдеться насамперед про слабкість регуляторних заходів у сфері скорочення вуглецевих викидів; дисгармонію та суперечливість застосування мотиваційних механізмів; відсутність глобальної політики платежів за викиди вуглецю, централізованого формування спеціальних фондів фінансування сталого низьковуглецевого розвитку; низьку доступність приватних фінансів у країнах, що розвиваються (особливо в найменш розвинених країнах); слабку зацікавленість ТНК розвинених країн в інвестуванні великих коштів у реалізацію глобальних проектів транснаціонального низьковуглецевого розвитку.

Висновки. Виробництво, ринки та інвестиції у сфері ВЕ мають позитивну тенденцію до зростання. Насамперед це обумовлено зростанням у країнах, що розвиваються. Динаміка інвестицій у відновлювальну енергетику у країнах, що розвиваються, значно швидша (зростання у 15 разів), ніж у розвинених країнах (зростання в чотири рази). У країнах, що розвиваються, динаміка інвестицій у відновлювальну енергетику стабільна і не зазнає такої кон'юнктури (не спостерігався спад), як у розвинених країнах (за вісім років – два спади). Також необхідно зазначити, що інвестиції у відновлювану енергетику країн, що розвиваються, досягли рівня розвинених країн.

Тобто стає очевидним, що ВДЕ вже не залежать від невеликої кількості країн. Відновлювані джерела енергії стають доступнішими для більшого діапазону споживачів по всьому світі. Це зумовлено зростанням кількості технологічних досягнень, падінням цін та інноваціями у сфері фінансування, зумовленими в основному політикою стимулювання розвитку ВДЕ. Отже, спостерігається зростання значення для все більшої кількості країн у забезпеченні за допомогою ВЕ поточних та майбутніх потреб в енергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global trends in renewable energy investment 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/key_messages.pdf.
2. Смирнова Ю. Зеленые инвестиции / Ю. Смирнова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika/runki/65816-zelenye-investitsii>.
3. Гайдуцький І. Інвестування низьковуглецевої економіки: теорія, методологія, практика: [монографія] / І. Гайдуцький. – К.: Інформаційні системи, 2014. – 373 с.
4. Михайлов И. Альтернативная энергетика обновит экономику / И. Михайлов [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.2000.ua/v-nomere/derzhava/resursy/alternativnaja-energetika-obnovit-ekonomiku_arhiv_art.htm.
5. Сивоконь П. После Киото. На климатическом саммите в Катаре мир показал, что не может спасти себя от глобального потепления / П. Сивоконь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investgazeta.delo.ua/ekonomika/posle-kioto-na-klimaticheskom-275589/>.
6. Гузенко Н. Замкнуть круг / Н. Гузенко // Инвестгазета. – 2012. – № 15. – С. 26–29.
7. Глемарек Я. Контуры нового низкоуглеродного пути развития: комплексное климатическое планирование: пособие для региональных органов власти / Я. Глемарек [и др.]. – Б. м.; б. и., 2009. – 130 с.

УДК 336.1:504.062.2

Скриль В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Василенко Є.Р.

*студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНУ

FINANCING ENERGY EFFICIENCY PROJECTS: THE EUROPEAN EXPERIENCE AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання європейського досвіду щодо фінансування енергоефективних проектів. Узагальнено висновки щодо можливості імплементації цього досвіду в Україні. Зазначено, що існуючі механізми фінансування, які успішно зарекомендували себе в інших державах, придатні і мають бути використані в українських реаліях.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, європейський досвід, фінансові механізми, енергоефективні проекти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы европейского опыта финансирования энергоэффективных проектов. Обобщены выводы о возможности имплементации этого опыта в Украине. Отмечено, что существующие механизмы финансирования, которые успешно зарекомендовали себя в других государствах, пригодны и должны быть использованы в украинских реалиях.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, европейский опыт, финансовые механизмы, энергоэффективные проекты.

ANNOTATION

The questions of European experience in financing energy efficiency projects. Generalized conclusions about the possibility of implementing this experience in Ukraine. Indicated that existing financing mechanisms that have proven successful in other countries, and are suitable to be used in the Ukrainian realities.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, the European experience, financial mechanisms, energy efficiency projects.

Постановка проблеми. Курс на вступ до Європейського Союзу є головним та незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України. Однією з основних складових цього процесу є енергобезпека країни. Досягнення хоча б такого рівня енергетичної незалежності, який існує в країнах Європи, можливо за рахунок упровадження енергоефективних проектів у всі сфери економіки. В Україні Державною цільовою економічною програмою енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2016 рр. на проекти з підвищення енергоефективності передбачений обсяг інвестицій на загальну суму 28 млрд. євро [1]. Однак попередні роки характеризувалися недосягненням заплано-

ваних значень фінансування. За цей час фактично використано лише третину фінансування [1; 2]. Відповідно, ситуація, що склалася на вітчизняному ринку енергоефективних проектів, вимагає додаткового залучення фінансових інвестицій із альтернативних джерел.

Саме імплементація європейського досвіду багатоканальної системи фінансування енергоефективних проектів може дати не лише вже перевірену часом практику, але й дозволить запобігти помилкам у цій сфері та уникнути негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Початок ґрунтовних наукових досліджень питань підвищення енергоефективності припадає на початок 90-х років ХХ ст., з часу здобуття Україною незалежності. Значний внесок у дослідження даної теми зробили праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Л.С. Беляев, І.А. Вольчин, В.В. Воропай, С.П. Денисюк, М.П. Ковалко, М. Краснянский, Я.Н. Лугинський, Н. Мусис, А.А. Туменов А.К. Шидловський тощо. Але окремі аспекти досліджуваного питання потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених дослідженню існуючих механізмів фінансування енергоефективних проектів, досі не вироблений єдиний концептуальний підхід до окресленої проблеми. На сьогодні існують різні протиріччя у підходах до формування механізму фінансової політики у сфері енергозбереження, методів та інструментів економічного стимулювання енергоефективних проектів. Природно, що така вагома для нашої країни проблема потребує подальшого вивчення і визначення шляхів її розв'язання.

На сьогодні невідкладної уваги потребують питання удосконалення існуючих механізмів фінансування енергоефективних проектів з урахуванням кращих європейських практик.

Мета статті полягає у дослідженні досвіду європейських країн щодо фінансового забез-

печення енергоефективних проєктів, а також виявленні можливостей його застосування для побудови ефективної системи фінансування енергозбереження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагомий позитивний досвід розробки з послідовного і системного впровадження політики енергоефективності та енергозбереження накопичено Європейською спільнотою. Головні напрями цієї політики були пов'язані з упровадженням у всіх напрямках народного господарства енергетично заощадливих технологій і енергозберігаючого обладнання, активізацією використання альтернативних джерел енергії, скороченням технологічних і комерційних втрат при виробництві, транспортуванні та споживанні енергоносіїв. А завдяки реалізації обґрунтованої, послідовної і досить амбітної політики з виконання цілеспрямованих заходів щодо впровадження енергоефективних та енергозберігаючих промислових, транспортних і будівельних технологій, запровадження енергетичного маркування та більш жорстких норм і стандартів енергоспоживання, розширення переліку енергетичних сервісних послуг та нарощення виробництва відновлюваних джерел енергії країнам ЄС вдалося досягти відчутного результату [3].

Для досягнення рівня енергетичної незалежності країн Європи нам на сьогодні невідкладно потрібно удосконалити механізми фінансування енергоефективних проєктів. Для цього варто розглянути європейські практики фінансування проєктів.

Світовий досвід показує існування таких типів інвестиційних механізмів, які використовуються при фінансуванні енергоефективних проєктів (рис. 1).

Отже, розглянемо більш детально досвід провідних країн світу у вирішенні проблем ефективного управління енергозбереженням.

Досвід Німеччини. У більшості європейських країн понад 40% первинних енергетичних ресурсів споживається будинками. Це найбільший сектор національної економіки з точки зору енергоспоживання, за яким ідуть промисловість і транспорт. І майже 30% усієї отриманої енергії у Німеччині використовують приватні домовласники. При цьому більше 80% енергії, що витрачається, йде на опалювання приміщень [5, с. 97].

Також постійне зростання цін на газ й інші енергоносії і залежність Німеччини від країн-експортерів дала про себе знати й під час конфлікту між Росією й Україною, що стало приводом для нового витка дебатов про німецьку енергетичну політику.

Після Другої світової війни житлові масиви Східної Німеччини склалися переважно з модульних панельних будинків, в яких не здійснювалось технічне обслуговування освітлення та ліфтів, покрівлі часто протікали, а огорожувальні конструкції мали недосконалу ізоляцію від холоду та спеки, або взагалі її не мали. Технічні системи тепло-, енерго- та водопостачання були застарілими, які майже не можна було регулювати, через що вони були надзвичайно неефективними. Ці недоліки призводили до надвеликого енергоспоживання. Шістнадцятирічний досвід Німеччини показує, що найбільш енергозберігаючий ефект досягається при комплексній санації будинку, що включає в себе заходи з урахуванням технічних, економічних (фінансових) та соціальних факторів багатопверхового будинку. Метою санації є: встановлення первісного технічного стану будівлі; покращання умов проживання на довгий період часу; забезпечення сталої економії енергії, ресурсів; зниження тепловитрат та підвищення ринкової вартості житла. У Східній Німеччині була проведена санація у близько 70% квартир панельних будинків серійної забудови за період

Кредитне фінансування та схеми часткових гарантій	• Відбувається комерційними банковими установами, або спеціалізованими агенціями, фондами револьверного фінансування
Використання енергосервісних компаній	• ЕСКО, це такі компанії, які використовують контракти гарантування результатів енергозаощаджень для здійснення інвестицій на об'єктах комунальної чи приватної власності
Використання компаніями теплозабезпечення схем Demand-Side-Management	• В програмах DSM, компанії з постачання тепла організують впровадження енергоефективних проєктів у споживачів, забезпечуючи фінансування, технічні рішення та контрактні відносини з споживачами
Інші види фінансування	• У формах Публічно-Приватного Партнерства, грантів або Альянсів Глобального Розвитку, фінансування у форматі Кіотського Протоколу

Рис. 1. Типи інвестиційних механізмів для енергоефективних проєктів, що використовуються у світовій практиці [4]

з 1991 по 2008 р. У Берліні 60% панельних будинків було модернізовано повністю, 25% – частково. Загальні витрати на проведення модернізації панельних будинків у Німеччині склали 6,2 млрд. євро. Витрати на повну модернізацію однієї квартири складають приблизно 23 тис. євро, з цієї суми 8,5 тис. євро направляється на забезпечення показників енергоефективності квартири та будівлі в цілому [4].

Фінансування вищезазначених заходів здійснюється із залученням коштів власників. Для цього власнику надається кредит на 25 років під 3% річних. Частина витрат сплачувалася з Федерального бюджету. Замовник будівництва – власник. У результаті санації річне енергоспоживання будинків та тепловитрати через зовнішні огорожувальні конструкції знизилися до рівня, характерного для сучасних житлових будинків, які будують сьогодні у Німеччині. Але найбільш поширеним та популярним кроком до енергоефективності в будівлях Німеччині, звісно, є будівництво енергоефективних та «пасивних» будинків.

Те, що зараз вважається енергоефективним будинком в Україні, у Німеччині вже стандарт. Жоден будинок, який сьогодні будується у Німеччині, не може мати ізоляції менше, ніж 10 см. Отже, в якомусь сенсі всі вони є енергоефективні. Крім того, близько 20% котеджів, що на сьогодні будуються, – це вже енергопасивне житло.

З початку 1995 р. було введено державний стандарт з енергоспоживання. Це поставило доволі високу планку для будівництва, наблизивши його до енергоефективного. Згодом почалися державні програми підтримки будівництва приватного житла за енергозберігаючими стандартами. Важливо відмітити, що впровадження енергоефективності та енергозбереження у Німеччині фінансують банки та крупні корпорації. Скажімо, якщо хтось захоче сьогодні збудувати енергопасивний чи енергозберігаючий будинок, тоді він може отримати кредит із дуже низьким відсотком. Німецький банк розвитку KfW – це провідний банк сприяння як для внутрішньої економіки, так і для країн, що розвиваються, та країн, що знаходяться у процесі трансформації. Основний капітал KfW складається з частки ФРН (80%) та частки федеральних земель (20%). З власною сумою балансу 350 млрд. євро банк належить до крупних банків Європи та кредитує проекти з енергозбереження при умові надання державних та муніципальних гарантій та працює, як правило, з компаніями, які є підконтрольні державі по проектам, які визначені як пріоритетні на державному рівні. Кредитні ресурси виділяються за ставкою, перша частина якої є умовою виділення засобів від уряду Німеччини (0,75% річних на 40 років з 10-річним льотним періодом на оплату кредиту), друга – комерційний процент KfW. У середньому ставка складає близько 10–12% річних. Власний внесок коштів реципієнту має бути не меншим 20% вартості проекту. Мінімальна сума

позики державного сектору – 50 млн. євро та близько 20–30 млн. євро для міст. Основний напрямок фінансування проектів – це реформування інфраструктури житлово-комунального господарства, розвиток місцевого електротранспорту, а також підтримка енергозберігаючих ініціатив [6].

Проаналізуємо *досвід Австрії* як однієї із заощадливіших країн Західної Європи. У країні місцеві домашні господарства витрачають на опалення житла й гарячу воду щорічно близько 2,5 млрд. євро, з урахуванням додаткової потреби – ще 1,5 млрд. євро. У цілому на це витрачається близько 4,5% бюджету господарств. В Австрії вважають, що використовувати тверде паливо (корисні копалини) не вигідно, тому його поступово перестали застосовувати починаючи з 2003 р. Здають свої позиції й дрова, але не остаточно, тому що відомо, що в країні є 450 тис. печей. Але якщо буде ухвалено рішення перевести їх на газ, зміниться весь ринок опалювальних приладів. Це теж ураховано аж до підвищення цін на газ. Досить цікаві розрахунки щодо споживання електроенергії в промисловості. Вони такі ж дуже ретельні, як і в житловому секторі. Статистика свідчить, що австрійська промисловість, яка дає близько 24% валового національного продукту країни, споживає дещо більше 30% електроенергії (це частка від загального кінцевого обсягу споживання). Оскільки більшість австрійських підприємств за місцевими та європейськими вимірами є середніми й малими, у них не вистачає ні чинностей, ні коштів для енергозбереження, тому це бере на себе держава. У країні існує структура організацій, що надають допомогу в питаннях енергозбереження й енергоефективності. Держава через спеціальний банк фінансування комунальних екологічних інвестицій і консалтингових проектів виділяє федеральні субсидії. Ці кошти розподіляються по декількох напрямках: підприємствам на охорону навколишнього середовища й енергозбереження (25%), інвестиції для обладнання ТЕЦ (від 10 до 20%), гранти на поліпшення теплових характеристик старих будинків (25–30%) [49]. Так, усім австрійським суспільством, при активній підтримці законослухняної й дбайливої громадянськості у країні досягли такої економії енергоресурсів, що її досвід став міжнародним надбанням [5, с. 98–99].

Досвід Норвегії почався з розробки програм з енергоефективності у кінці 1970-х років із підготовки кількох планів у вигляді звітів у Норвезький парламент (плани з енергоефективності). Норвезька політика підвищення енергоефективності базується на: стимулюванні гнучкості в процедурах енергопостачання, зниженні прямої залежності від електроенергії, яка використовується в опалювальних цілях, збільшенні частки відновлювальних джерел енергії в загальному енергобалансі країни. У 1991–1992 рр. Норвегія провела лібералізацію ринку електроенергії, у рамках якої був задекларований головний

принцип енергоефективності – високі ціни на електроенергію, що відображають її реальну вартість, можуть зробити інвестиції в сектор енергоефективності рентабельними, у той час як низькі ціни роблять реалізацію більшості програм у цій сфері неможливими [5, с. 100].

У 2000 р. Парламент Норвегії задекларував ряд процедур і дій з підвищення енергоефективності, серед яких значне зниження обсягів енергоспоживання, розвиток альтернативної енергетики, використання теплових насосів і відпрацьованого тепла, установка вітряних потужностей обсягом 3 ТВт/год. до 2010 р. Особливу увагу було приділено питанням ефективності енергоємних галузей, зокрема житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ), скорочення обсягів використання електроенергії для побутового опалення, розвитку відновлюваної енергетики та захисту навколишнього середовища. Для реалізації зазначених цілей 22 червня 2001 р. Королівським Міністерством Нафти і Енергетики Норвегії була заснована компанія ENOVA SF, основною метою якої стало стимулювання учасників ринку фінансовими інструментами, екологічно безпечно і раціонально виробляти і використовувати енергію. Об'єднання функцій з реалізації політики в рамках однієї гнучкої і орієнтованої на ринок організації покликане стимулювати зростання рівня енергоефективності за рахунок мотивації учасників ринку до прийняття рішень про вкладення інвестицій в економічно рентабельні і екологічно безпечні проекти.

Для досягнення цілей діяльності ENOVA SF Норвезький Парламент заснував Енергетичний Фонд і виділив гранти в розмірі до 5 млрд. крон. (близько 650 млн. євро). Джерело фінансування організації – податок на тарифи з розподілу електроенергії.

Допомога ENOVA SF у підвищенні енергоефективності у сфері ЖКГ. Приватні та державні власники будівель можуть претендувати на гранти на проведення заходів підвищення енергоефективності будівель. ENOVA SF фінансує інвестиційні програми в галузі підвищення енергоефективності державних і муніципальних будівель.

ENOVA SF на регулярній основі проводить інформаційні кампанії про необхідність заощадження енергії для населення, організує навчання та проведення тренінгів для ключового персоналу офісних будівель, промислових об'єктів, об'єктів теплорозподілення тощо.

У впровадженні енергоефективних *проектів Польщі* існувала зацікавленість з боку банків, які бачили свою вигоду і відчували підтримку з боку уряду країни. Комерційні та державні банки надавали кредити житловим товариствам для модернізації житлового фонду з низьким відсотком (2–10%) під гарантію повернення через тарифну політику. Крім того, товариство могло виграти грант і отримати від держави фінансування на покриття відсотків по кре-

диту. Безумовно, відповідним процесам сприяла законодавча діяльність держави. За п'ять перших років реформи поляки чітко відрегулювали взаємовідносини у сфері ЖКГ. Після цього в країні різко збільшилася кількість житлових товариств. Станом на 2005 р. їх було близько 107 тис. На кінець II кварталу 2011 р. у Польщі в житлових товариствах перебуває близько 98% багатоквартирних будинків. Подібну практику має і реформа ЖКГ Естонії, що тривала 10 років [7].

На сьогодні для продовження процесу реформування та впровадження енергоефективних проектів у всі галузі економіки створено Фонд «Теплової реновації та капітального ремонту», який функціонує в межах державного банку – Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). BGK зобов'язаний: 1) передбачити у своєму фінансовому плані Фінансовий план Фонду, розробленого на основі консультацій з Міністром фінансів, Міністром навколишнього середовища, і Міністром будівництва та ЖКГ; 2) скласти окремий баланс і облік прибутків і збитків Фонду, що має бути включено у фінансову звітність банку.

Заохочувальні виплати здійснюються BGK з коштів Фонду. BGK надає заохочувальні виплати в обсягах, що не перевищують вільні кошти Фонду та в межах, передбачених (у фінансовому плані Фонду) для кожного виду заохочувальних виплат. Управління коштами Фонду здійснює BGK, а позики надаються банками-кредиторами, які співпрацюють з BGK. Інвестори подають заявки на отримання відшкодування частини кредиту до BGK через банк, що надав позику.

Фонд наповнюється за рахунок: 1) коштів державного бюджету в обсязі, який передбачений у Законі про державний бюджет; 2) відсотків з депозитів Фонду в банках; 3) доходів з інвестицій Фонду в цінні папери Державного казначейства або Національного банку, а також в облігації та векселі, гарантії, щодо яких надано Державним казначейством або Національним банком, та цінні папери фондового ринку; 4) благодійні пожертви та спадщина; 5) інші доходи.

У 2013 р. Фонд отримав нарахування з бюджету у розмірі 132,7 млн. злотих (31,7 млн. євро). Від створення Фонду (1998 р.) до 31.12.2013 р. на його рахунок було зараховано суму у розмірі 1 555 млн. злотих (близько 372 млн. євро).

Кошти Фонду можуть витратитися на такі цілі: покриття заохочувальних виплат; покриття витрат на верифікацію енергоаудиту та аудиту реновації; покриття операційних витрат Фонду; покриття рекламних витрат Фонду.

У модернізації ЖКГ цікавою є *практика Чехії*. Стимулювання проектів підвищення енергоефективності та використання відновлюваної енергетики в будівлях бюджетної сфери та житлово-комунального комплексу організовано державною Програмою «Зелені заощадження».

Програма розділена на три основні сфери підтримки: А. Енергозбереження при опаленні (А1. Повна теплова ізоляція; А2. Часткова теплова ізоляція). В. Будівництво відповідно до енергетично пасивного стандарту. С. Використання відновлювальних джерел енергії для опалення та підготовки гарячої води (С1. Заміна системи опалення для використання енергії біомаси з низьким рівнем викидів вуглекислого газу та впровадження ефективних теплових насосів; С2. Обладнання нових будівель джерелами енергії з низьким рівнем викидів із біомаси та ефективних теплових насосів; С3. Установка сонячних колекторів). Додатково передбачається: D. Надбавка до субсидії за поєднання заходів – бажано поєднувати деякі заходи та варто субсидувати такі комбінації (але тільки при поточному використанні та не більше одного разу для об'єкту навіть при застосуванні багатьох таких поєднань).

Для фінансового наповнення цієї програми створено Державний екологічний фонд Чехії. Фонд є державною організацією, що адмініструється Міністерством навколишнього середовища. Фонд має окремий банківський рахунок, розпорядження коштами Фонду визначає Міністр.

Управління Фондом здійснює директор, який призначається і звільняється з посади Міністром охорони навколишнього середовища.

До основних функцій Фонду належить надання консультаційних та дорадчих послуг, прийом та оцінка заявок, проведення підготовчих робіт для затвердження фінансування, надання фінансування бенефіціарам та постійний аудит використання коштів, оцінка кінцевого використання наданих коштів та досягнутих екологічних цілей.

Станом на грудень 2013 р. у Фонді працювало 518 робітників, середня місячна зарплата становила CZK 29,690 (близько 1000 євро).

Надходження до Фонду в основному забезпечуються за рахунок: зборів за скиди стічних вод у поверхневі води; зборів за викиди шкідливих речовин у повітря; зборів відповідно до Закону про відходи; зборів від виведення сільськогос-

подарської землі з земельного фонду (60% від загального обсягу); зборів за фактичне споживання підземних вод (50% від загального обсягу); платежів до державного бюджету за видобуток корисних копалин; штрафів, накладених Фондом та Екологічною інспекцією, за порушення правил і заходів з охорони навколишнього середовища; санкцій, накладених на заявників, які використовують або зберігають кошти Фонду неналежним чином; дотації з державного бюджету; частка податкових надходжень; кредити юридичних осіб; внески вітчизняних та іноземних юридичних і фізичних осіб; інші надходження, визначені загальнообов'язковими правовими нормами, що регулюють різні складові навколишнього середовища.

До доходів Фонду також належать надходження від коштів, що зберігаються на строкових депозитах. Доходи Фонду не належать до державного бюджету. Фонд отримує фінансові ресурси з ЄС, зокрема, з Фондугуртування (Cohesion Fund) та Європейського фонду регіонального розвитку (European Regional Development Fund).

Програма «Зелені заощадження» у Чеській Республіці спрямована на фінансову підтримку проведення утеплення існуючого житлового фонду, а також встановлення опалення із застосуванням відновлювальних джерел енергії та будівництво згідно зі стандартом енергетично пасивних будинків. Фінансову підтримку впровадження проектів енергозбереження та відновлювальних джерел енергії зосереджено на житлових будівлях усіх форм власності та спорудах бюджетної сфери. Механізм заохочення дозволяє компенсувати власникам або управлінцям житла чи будівель бюджетної сфери частину витрат на реалізацію заходів, що дозволили досягнути зниження споживання енергії щонайменше на 20% при опаленні приміщення або його обмеження до 70 кВт·год/м² за рік. У результаті інвестиційна підтримка енергоефективності в житлово-комунальному секторі здебільшого зосереджується на існуючих будівлях [8, с. 19–20].

Згідно з проведеними оцінками, для енергозбереження в Чехії 89% коштів виділено на

Таблиця 1

Міжнародний досвід фінансування енергоефективних проектів

Країна	Досвід
Німеччина	Виробництво енергії за рахунок використання вугілля й альтернативних джерел енергії. Використання державних дотацій на стимулювання екологічних альтернативних видів енергії й видобуток бурого й кам'яного вугілля. Упровадження енергоефективності фінансується за допомогою банків та великих корпорацій.
Австрія	Фінансування енергоефективності та енергозбереження здійснює держава, виділяючи при цьому федеральні субсидії.
Норвегія	Досвід країни характеризується як процес забезпечення енергоефективності з урахуванням усіх аспектів лібералізованих ринків, цільового планування й захисту навколишнього середовища.
Польща	Отримання кредитів від комерційних та державних банків для модернізації житлового фонду з низьким відсотком (2–10%) під гарантію повернення через тарифну політику. Створення Фонду теплової реновації та капітального ремонту, який став основним фінансовим донором.
Чехія	Організовано державну Програму «Зелені заощадження». Створено Державний екологічний фонд Чехії, який отримує фінансування від міжнародних організацій.

утеплення існуючого житла, обсяг субсидій для використання відновлювальної енергетики склав 10%, а на пасивне будівництво виділено 1% фінансових ресурсів.

Отримані дані про досвід країн світу в енергоефективності згуртуємо у таблицю для порівняння їх між собою (табл. 1).

Таким чином, можемо сказати, що кожна країна для розвитку енергоефективності зробила вагомий вклад. Звернемо увагу і на те, що згідно з висновками європейських фахівців, найбільш надійними інструментами енергозбереження є фінансово-економічні регулятори і стимули, такі як ціни та тарифи, пільгове оподаткування, державна фінансова підтримка. Провідну роль в енергозбереженні відіграє і кваліфікований енергоменеджмент, що креативно працює при виконанні вимог міжнародних стандартів.

Досліджено групу країн – Німеччину, Австрію, Норвегію, Польщу, Чехію. Визначено, що у більшості країн не віддається перевага техніко-технологічній стороні проблеми чи організаційно-економічній. Скоріш за все, вплив цих складових на загальний процес майже рівний. Але в загальній енергозбережній діяльності в Європі фактор інженерно-технічного забезпечення діє достатньо стабільно, а більш мобільні позиції характерні для організаційно-економічних факторів.

Орієнтуючись на зарубіжну стратегію використання інновацій в проектах енергозбереження, маємо констатувати, що досить вагоме місце в ній посідає інноваційна складова та сто відсоткове забезпечення прозорості. В Україні ж стан енергозбереження в Україні досить низький, головним чином через недостатню фінансову забезпеченість підприємств, низьку платоспроможність та прорахунки в проведенні реформ. Саме тому на державному рівні слід сформулювати нові механізми і моделі енергозбереження і більш змістовно та детально включити фінансову складову у заходи з енергозбереження.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідженнями визначено, що передові європейські країни не тільки надають велике значення впровадженню енергоефективних проектів, але й масштабно, в постійному режимі державного впливу, проводять заходи практичного втілення інноваційних програм і проектів у всіх сферах діяльності. Наведені конкретні приклади впровадження окремих проектів і отримані результати їх ефективності. Сформовано позиції щодо завдань використання європейського досвіду щодо фінансування енергоефективних проектів

На основі вивчення світового досвіду до основних пріоритетів діяльності у сфері енергозбе-

реження можна віднести: надійність енергопостачання; законодавство та нормативну базу; упровадження високоефективних енергозберігаючих заходів; інформованість суспільства; оперативне управління енергозбереженням; забезпечення прозорості та фінансове наповнення проектів.

Основними інструментами світової практики у сфері енергозбереження є адміністративні заходи – законодавчо закріплені норми та ініціативи. Якщо говорити про Україну, то слід зазначити, що за умови реалізації існуючого потенціалу енергозбереження можливо підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, відновити виробництво і створити додаткові робочі місця. Необхідно використовувати досвід європейських країн, які мають свої традиції з енергозбереження. Заходи та інструменти, що успішно зарекомендували себе в інших державах, придатні і мають бути використані в українських реаліях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рижкова Г.В. Банківське кредитування як джерело фінансування проектів підвищення енергоефективності підприємств / Г.В. Рижкова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1(13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-1-2012/214-222.pdf>.
2. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP150929.html.
3. Слупський Б.В. Завдання впровадження європейських норм і стандартів з енергоефективності та енергозбереження в Україні / Б.В. Слупський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2010/27.pdf.
4. Енергозбереження в ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mdi.org.ua/files/file/school_242_Kyiv_report_3_dodatok.pdf.
5. Сурменелян О.Р. Світовий досвід управління енергозбереженням / О.Р. Сурменелян // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2(22). – С. 96–108.
6. Енергоефективність у Німеччині – можливості для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media>.
7. Стеценко А.А. Зарубіжний досвід реалізації державних програм у сфері житлово-комунального господарства / А.А. Стеценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Stetsenko.pdf>.
8. Коментарі та пропозиції НЕЦУ щодо Статуту Державної спеціалізованої установи «Фонд енергоефективності» / Національний екологічний центр України. – К., 2015. – С. 20.

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.
*кандидат економічних наук, доцент,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

FORMUVANNYA GLOBAL MARKET ANALYSIS IN THE MINDS OF GLOBALIZATSII PRATSI SVITOVOI ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено теоретичному аналізу та практичному обґрунтуванню перспектив формування повноцінного глобального ринку праці в умовах існування взаємовиключних тенденцій у світовій економіці, зокрема всезагальній лібералізації руху більшості форм міжнародних економічних відносин, з одного боку, і значного рівня регулювання процесів міжнародної трудової міграції на національному та міжнародному рівнях, з іншого.

Ключові слова: глобальний ринок праці, міжнародна трудова міграція, міграційна політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическому анализу и практическому обоснованию перспектив формирования полноценного глобального рынка труда в условиях существования взаимоисключающих тенденций в мировой экономике, в частности всеобщей либерализации движения большинства форм международных экономических отношений, с одной стороны, и значительного уровня регулирования процессов международной трудовой миграции на национальном и международном уровнях, с другой.

Ключевые слова: глобальный рынок труда, международная трудовая миграция, миграционная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to a theoretical analysis and practical grounding of the development perspectives of a full scale global labor market under the mutually exclusive trends in the global economy, including the comprehensive liberalization of the majority of forms of international economic relations on the one hand, and the significant level of international labor migration regulation at the national and international levels, on the other hand.

Keywords: global labor market, international labor migration, migration policy.

Постановка проблеми. В умовах глобальної лібералізації руху товарів, послуг та капіталу обмеження, які існують при міжнародній трудовій міграції, не дозволяють сформуватись повноцінному глобальному ринку праці, що призводить, у тому числі, і до різних трактувань самого терміну «глобальний ринок праці» та навіть його ототожнення з міжнародним ринком праці або ж міжнародною трудовою міграцією. Водночас існує цілий ряд секторів глобальної економіки, де відсутність регулятивних обмежень, у силу різних причин, дозволяє глобальному попиту та глобальній пропозиції праці вільно взаємодіяти, максимально ефективно використовувати цей один із базових факторів виробництва. Важливість формування вільного від обмежень та повноцінно функціонуючого глобального ринку праці послугувало чинником написання даної роботи, яка може

розглядатись в якості одного з етапів теоретичного дослідження та обґрунтування зародження єдиного ринку праці на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємозв'язок міжнародної трудової міграції та функціонування ринків праці як у країні-експортері, так і в країні – імпортері робочої сили тривалий час були вагомим предметом дослідження для науковців та експертів ряду міжнародних організацій. Міжнародна трудова міграція, регіональна міграційна політика, а також національні ринки праці досліджувались рядом українських та зарубіжних учених, серед яких в першу чергу варто виділити Дж. Борхаса, В. Будкіна, А. Вінтерса, А. Гайдучького, Р. Доббса, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, Р. Чамі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні припущення про існування на теперішній час глобального ринку праці, а також визначенні того, на якому етапі формування даний ринок знаходиться в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світ з кожним роком стає все більш глобалізованим, питання існування таких явищ, як глобальна економіка або глобальна фінансова криза, не піддається сумнівам. Глобалізація не залишає поза увагою жодного аспекту світового господарства, оскільки взаємозв'язки між країнами і регіонами зростають. Поряд з цим економічні диспропорції між країнами і регіонами світу спонукають до пошуку кращих можливостей для працевлаштування та якості життя. З іншого боку, існує демографічний дисбаланс між країнами з дуже низькою народжуваністю і високим рівнем тривалості життя та країнами з дуже високим рівнем народжуваності, але низькою якістю життя [3]. Усі ці аспекти є класичними економічними причинами для міжнародної трудової міграції.

Зростаючі темпи глобалізації в усьому світі, що супроводжуються великими перетвореннями в країнах походження і значними економічними змінами у промислово розвинених країнах, призвели до постійно зростаючої динаміки міграційних потоків у всьому світі. Мігра-

ція є глобальним явищем, яке зачіпає кожен регіон світу незалежно від того, чи є він регіоном походження мігрантів, приймаючим регіоном чи транзитним регіоном [3].

Міжнародна міграція призводить до певного ступеню глобалізації праці, хоча остання відбувається також за допомогою використання технології при аутсорсингу послуг, таких як, наприклад, колл-центри в Індії та Ірландії, послуги із програмування, надані експертом у Росії, або маркетингові кампанії, розроблені в офісі на Філіппінах [5]. Таким чином, зростання технологічності на міжнародному ринку праці призводить до його глобалізації, навіть за умови відсутності міжнародної трудової міграції як такої. Однак на сьогодні даний сегмент глобального ринку праці не є переважаючим за своїм обсягом, хоча, без сумніву, є одним з найбільш динамічних.

Міжнародна трудова міграція стала кінцевою метою глобального управління з ініціативами, які прагнуть заохочувати міжнародні стандарти. Водночас ці зусилля тільки довели, що на відміну від лібералізації в інших областях процес міжнародної координації у напрямку створення ліберального глобального міграційного режиму аж ніяк не є даністю. Такий стан справ продовжує виокремлювати сферу мобільності праці від інших форм міжнародних економічних відносин, зокрема міжнародної торгівлі товарами та послугами, а також міжнародної мобільності капіталу. У той час як товари, послуги і капітал у більшості випадків вільно перетинають кордони, на рух робочої сили ті ж хвили лібералізації не поширюються (за винятком регіональних інтеграційних об'єднань на кшталт ЄС). Можна стверджувати, що нинішня система глобального економічного управління служить переважно для контролю – в його подвійному значенні як управління, так і координації – глобальної робочої сили. Це дозволяє, з одного боку, керувати глобальними міграційними потоками, а з іншого – закликати для подальшої інтеграції національних і регіональних ринків праці у глобальний ринок праці, що на разі формується, шляхом вибіркового просування певних конкретних форм мобільності праці [6]. Відповідно, у сфері трудових відносин і міжнародної міграції праці постає питання щодо існування глобального ринку праці.

За визначенням Міжнародної організації праці, ринок праці – це взаємодія попиту і пропозиції на робочу силу. Ця взаємодія впливає на зайнятість, заробітну плату і доходи [7]. Тобто на глобальному ринку праці повинен існувати глобальний попит на робочу силу, а також її глобальна пропозиція. Ринок праці набуває свого глобального статусу, коли працівники з усіх куточків світу незалежно від їх місцезнаходження конкурують за одні і ті самі пропозиції працевлаштування [2].

Згідно із вітчизняними експертами, сучасний глобальний ринок праці – це механізм

узгодження інтересів роботодавців як представників попиту на робочу силу та власне найманої робочої сили у якості її продавців. Дуже часто глобальний ринок праці ототожнюють із світовим ринком праці. Саме такої точки зору приримуються П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянін [1].

Водночас світовий ринок праці – це сукупність окремих локальних (національних) та регіональних ринків праці, зв'язки між якими є менш інтенсивними, ніж внутрішньорегіональні. У свою чергу, світовий ринок праці у своєму сенсі не є інтегрованим. На даний час у світі нараховується декілька вагомих регіональних ринків праці, серед яких можна виділити ринок робочої сили країн Близького Сходу та Перської затоки, ринок Євросоюзу, ринок робочої сили в США та Латинській Америці, Південноафриканський ринок робочої сили та відповідні ринки праці Південно-Східної Азії, ринок праці в Австралії, а також ринок праці країн СНД.

Одним із найбільш поширених показників вимірювання ступеня інтеграції ринку праці є ступінь вирівнювання реальних доходів у різних країнах (відповідно до класичної теореми вирівнювання цін факторів виробництва Хекшера – Оліна – Самуельсона). Хоча порівняні дані про реальну заробітну плату по-різному інтерпретуються різними дослідниками, багато з них прийшли до висновку, що зближення рівня заробітної плати, яка би була помітною з першого погляду, не відбувається.

Даний факт може мати різну інтерпретацію. Так, дехто з дослідників наголошує на тому, що праця не є достатньо лібералізованою (що перешкоджає зближенню заробітних плат шляхом переміщення надлишків трудових ресурсів у регіони, де спостерігається дефіцит робочої сили). Інша позиція науковців полягає в тому, що потоки мігрантів із країн, що розвиваються, у розвинуті країни можуть сприяти глобальному зближенню рівня заробітних плат і що повернення таких мігрантів у країни їх походження може призвести до зростання місцевих зарплат [4]. Заслугує на увагу також твердження про те, що заробітна плата в основному визначається внутрішніми факторами, такими як вартість життя в країні перебування.

Незважаючи на обмеженість фактичної мобільності праці, глобалізація торгівлі товарами і послугами, наявність міжнародних мережевих підприємств, що використовують глобальні складальні лінії для виробництва товарів, та їх прагнення глобального пошуку джерел надання послуг є тими елементами, які сприяють виникненню більш інтегрованого глобального ринку праці.

У певному сенсі поява глобального ринку праці пов'язана зі вступом нових країн до світової економіки, коли їх ринки стають більш відкритими для міжнародної торгівлі і потоків капіталу, а в ряді країн зростає частка торгівлі у

ВВП. У результаті їх робоча сила стає більш інтегрованою у світову економіку. Це призводить до конкуренції за робочі місця, що заохочує роботодавців, з одного боку, розглядати варіанти виведення виробництва за кордон та аутсорсингу, а з іншого – до найму трудових мігрантів.

ТНК активно використовують можливості, що надаються глобальною пропозицією робочої сили і які є доступнішими для них у більшій кількості країн, ніж раніше. Можливості або здатності країн щодо розгляду їх трудових ресурсів на предмет аутсорсингу або експорту робочої сили у вигляді трудової еміграції, будуть залежати від ряду факторів, таких як рівень заробітної плати, податків, коштів для імпорту та експорту товарів, регулювання надання послуг та географічного розташування, а також відповідних навичок працівників, їх освіти і продуктивності праці. Деякі з цих факторів, такі як освіта, визнання кваліфікації і географічна близькість, будуть також взаємодіяти із можливостями працівників щодо отримання праці шляхом еміграції.

Тим не менш глобальний пул працівників розподілений нерівномірно, а демографічні зміни лише підсилюють дану тенденцію. Велика частина приросту припадатиме на країни, що розвиваються, у той час як багато розвинених країн і далі зазнаватимуть старіння населення і скорочення робочої сили. У результаті дисбаланс у здатності постачати трудові ресурси сприятливо позначиться на країнах, що розвиваються, та заціпатиме різні країни протягом тривалого часу, так як країни, що розвиваються, будуть переживати свої власні демографічні переходи із негативним або нульовим зростанням і старінням населення.

Якщо говорити про глобальний ринок праці з точки зору попиту, то, по-перше, існує глобальний попит на навички. Глобальна економіка підтримується поширенням технологій і характеризується швидкими економічними перетвореннями. У результаті на глобальному рівні потрібно все більше працівників, здатних освоїти ці технології та продемонструвати гнучкість та адаптивність до змін у економічному і виробничому середовищі. Це особливо справедливо у сфері інформаційних технологій (ІТ). Тим не менш широкий спектр фахівців, вчених і менеджерів здатний ще більш підвищити якість і продуктивність місцевих компаній і збільшити порівняльні переваги тієї чи іншої країни. Дефіцит висококваліфікованих працівників створює глобальну конкуренцію за таланти і стимулює до лібералізації імміграційних правил разом зі створенням стимулюючих пакетів для таких працівників з боку роботодавців і урядів (наприклад, скорочення податків, підвищення зарплат, доступ до хороших науково-дослідних установ тощо). Мобільність таких працівників сприяє інтернаціоналізації освіти і розвитку міжнародних стандартів для фахівців, для яких глобальний ринок вже

існує, наприклад, бухгалтерів, інженерів, юристів і архітекторів.

Водночас глобальний попит існує і для низькокваліфікованих працівників, незважаючи на те що міграція низькокваліфікованих або мало-кваліфікованих кадрів залишається надзвичайно контрольованою і обмеженою у більшості країн. Світовий попит на низькокваліфікованих працівників, скоріш за все, стимулюватиметься зростаючими прогалинами на ринку праці в розвинених країнах, де за рахунок зростання рівня освіти і супутніх очікувань по заробітній платі працівники відмовлятимуться від професій низької кваліфікації. У той час як деякі з цих робочих місць можуть зникнути внаслідок поліпшення організації роботи або технологічного прогресу та автоматизації виробництва, залишається ще багато секторів, які продовжуватимуть залежати значною мірою від людських ресурсів. Особливо це стосуватиметься галузі будівництва, сільського господарства і готельного бізнесу. Ці ринкові потреби є структурними за своєю природою і, незважаючи на можливі коливання попиту, вони не зникнуть повністю. Азійська фінансова криза другої половини 1990-х років показала, що навіть у важкі часи таких працівників важко замінити на місцеву робочу силу.

У порівнянні із капіталом і торгівлею, які були значно лібералізовані, мобільність робочої сили значно відстає і сильно стримується національними правилами. Політичні імперативи зазвичай диктують введення обмежень, хоча далеко не очевидно, що останні є економічно вигідними у довгостроковій перспективі. Водночас існують різні види механізмів для узгодження пропозиції робочої сили та попиту на неї, які сприяють або мобільності робочих місць або мобільності працівників. У випадку мобільності робочих місць глобальний ринок праці можна розглядати як такий, що виникає внаслідок торгівлі та інвестицій. При відсутності вільного пересування робочої сили ринки праці інтегруються за допомогою торгівлі та інвестицій, коли на рішення фірм щодо здійснення інвестицій та розміщення їх виробничих потужностей частково впливає оплата праці та стандарти різних місць для інвестування, у той час як держави намагаються зробити останні більш привабливими.

У випадку робітників важливо відзначити: той факт, що мобільність регулюється, ще не означає, що її скрізь обмежують. Наприклад, у деяких країнах, таких як регіон Перської затоки, більше 40% робочої сили складається з іноземців. Окрім того, на разі існує цілий ряд механізмів, спрямований на полегшення руху робітників між країнами: на двосторонньому рівні (двосторонні угоди, трудові двосторонні угоди про визнання кваліфікацій); на регіональному рівні (наприклад, режим вільного руху робочої сили) або на глобальному рівні (Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС)).

Висновки. Міжнародна трудова міграція залишається під значним регулятивним контролем як на національному, так і на міжнародному рівні. На відміну від інших форм міжнародних економічних відносин трудова міграція не пройшла значної лібералізації в доступі на національні ринки праці, що ставить під питання існування справжнього ринку праці, оскільки агрегований попит та пропозиція робочої сили не мають можливості повноцінно взаємодіяти між собою.

Відповідь на питання про існування глобального ринку праці варіюється залежно від проведеного дослідження і того, який саме аспект на світовому ринку праці розглядається: у випадку розгляду з боку пропозиції акцент робиться на світовій пропозиції робочої сили для компаній; з боку попиту увага спрямовується на необхідні навички або деякі товари та послуги (і здатності працівників до їх створення).

На нашу думку, глобальний ринок праці на сьогодні знаходиться у фазі свого становлення, певною мірою співпадаючи з міжнародним ринком праці, який формується завдяки міжнародній трудовій міграції, а часом і будучи відносно незалежним від неї, як це відбувається у випадку з аутсорсинговою діяльністю міжнародних ІТ-компаній. Вагому роль у становленні глобального ринку праці відіграє все більша відкритість національних економік, зростання частки міжнародної торгівлі у ВВП. Чим більше економічні результати визнача-

ються за межами внутрішніх ринків праці, тим більше внутрішні ринки праці будуть функціонувати в глобальному масштабі або в глобальному контексті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання і розвитку: [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянін. – Львів: ЛКА, 2015.
2. A global labour market [Electronic source]. – Mode of access: <http://emilie-london.over-blog.com/article-a-global-labour-market-71876249.html>.
3. Anghel R.G., Piracha M., Randazzo T. Migrants' Remittances: Channelling Globalization / R.G. Anghel, M. Piracha, T. Randazzo [Electronic source]. – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp9516.pdf>.
4. Annual Report of the Executive Board for the Financial Year Ended April 30, 2000 / International Monetary Fund [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2000/eng/>.
5. Mules R. Global aspects of labour / R. Mules [Electronic source]. – Mode of access: http://www.hsc.csu.edu.au/economics/global_economy/4006/global_labour.htm.
6. Talani L.S., McMahon S. Handbook of the International Political Economy of Migration / L.S. Talani, S. McMahon [Electronic source]. – Mode of access: <https://books.google.com.ua/books?id=0Y9HCgAAQBAJ&pg=PR2&lpg=PR2&dq=Handbook+of+the+International+Political+Economy+of+Migration>.
7. World Migration Report Series 2008 / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode of access: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_1.pdf.

УДК 339:004+330.47

Чернега О.Б.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***Іванова Л.Г.***студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ІНФОРМАТИЗАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕТЕРМІНАНТІВ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

INFORMATIZATION COMPONENT OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT DETERMINANTS

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах науково-технічний потенціал, в складі якого інформаційно-комунікаційні технології та інформація, є однією з ключових характеристик, визначаючих рівень економічного розвитку. У роботі проведено аналіз детермінантів розвитку світового господарства, визначальним з яких є інформаційна складова господарської діяльності. Результати проведеного аналізу дозволяють констатувати, що між рівнем економічного розвитку та ступенем впровадження інформаційно-комунікаційних технологій існує тісний взаємозв'язок.

Ключові слова: інформатизація, економічний розвиток, світове господарство, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), детермінанти.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях научно-технический потенциал, в состав которого входят информационно-коммуникационные технологии и информация, является одной из ключевых характеристик, определяющих уровень экономического развития. В работе проведен анализ детерминант развития мирового хозяйства, определяющим из которых является информационная составляющая хозяйственной деятельности. Результаты проведенного анализа позволяют констатировать, что между уровнем экономического развития и степенью внедрения информационно-коммуникационных технологий существует тесная взаимосвязь.

Ключевые слова: информатизация, экономическое развитие, мировое хозяйство, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), детерминанты.

ANNOTATION

Scientific and technological potential, includes information and communication technologies and the information, is one of the key characteristics which determine the level of economic development in contemporary circumstances. The determinants of the world economy development were analyzed in article. The main one of these factors is information component of economic activity. The results of the analysis are allowed to define close dependence between the level of economic development and the degree of implementation of information and communication technologies.

Keywords: informatization, economic development, world economy, information and communication technologies (ICT) determinants.

Постановка проблеми. Одним із найбільш важливих питань, які стоять перед сучасним суспільством, є підвищення ефективності функціонування економіки в умовах скорочення природних ресурсів, накопичення проблем, пов'язаних з неконтрольованим промисловим зростанням у деяких країнах, що розви-

ваються, посиленням глобальних дисбалансів. Оскільки рівень розвитку суспільства та його перспективи залежать від динаміки різноманітних процесів, які відбуваються у світовій економіці, постає необхідність дослідження закономірностей впливу окремих складових світогосподарського розвитку, а саме детермінантів, чинників, процесів, що забезпечують сталі та революційні зміни в навколишньому середовищі. Одним із найменш досліджених та все більш впливовим є процес інформатизації, який проявляється у збільшенні ролі інформації та інформаційних технологій у суспільстві, зростанні частки ІТ-індустрії в сукупному ВВП, створенні глобального інформаційного простору, інтенсивному розвитку інформаційного суспільства та інформаційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та обґрунтуванням факторів світогосподарського розвитку займалися Я. Тінберген, Р. Солоу, Дж. Хікс, А. Кляйн, Г. Доси, К. Фрімен, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж.С. Мілль, В. Джевонс, К. Менгер і Л. Вальрас, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, Дж.-Б. Кларк, В. Парето, Т. Веблен, Д. Белл, О. Тофлер, Ф. Джеймсон, Ф. Махлуп, Дж.К. Гелбрейт.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологія оцінки впливу процесів інформатизації на світогосподарський розвиток залишається недостатньо розвинутою. Також потребує уточнення понятійний апарат процесів інформатизації та їх місця в економічному розвитку, що обумовлює актуальність проблеми, яка досліджується в роботі.

Мета статті полягає у визначенні процесів інформатизації як визначаючого чинника світогосподарського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі стрімким розвитком технологій, промисловості і сільського господарства, який відбувається протягом останніх десятиріч, накопиченням цивілізаційних протиріч, появою нових «розривів» між країнами світу все більш актуальним

завданням стає забезпечення стійкого розвитку людства та світового господарства в цілому, що має сприяти процвітанню і розширенню економічних можливостей, підвищенню рівня добробуту та захисту навколишнього середовища – тобто передбачати найбільш оптимальний шлях поліпшення життя людей в усьому світі.

На розвиток світового господарства впливають різноманітні чинники, які формують його динаміку і напрями та надають йому нових якісних характеристик. Зокрема, Г.Б. Поляк та А.Н. Маркова відмічають важливість дослідження факторів світогосподарського розвитку, серед яких вони виділяють: науково-технічний прогрес, прогрес у засобах комунікації, ступінь забезпеченості енергією та видами енергії, природний, демографічний та психологічний фактори [9, с. 11–12].

Історично склалося так, що чинники економічного розвитку, як правило, були пов'язані з економічними обставинами протягом певного періоду, наприклад, коли торгівля була переважальною економічною діяльністю (епоха меркантилізму), золото і торгівля розглядалися як головні економічні фактори господарського розвитку, або в період фізіократів, коли земля вважалася найважливішим фактором економічного прогресу, тому що сільське господарство було основним видом економічної діяльності.

Поширеною є класифікація чинників економічного розвитку на економічні та неекономічні. Економічні чинники господарського розвитку розглядалися класичною школою політекономії (А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж.С. Мілль), вчені якої виділяли три фактори економічного розвитку: праця, земля, капітал. Маржиналісти (В. Джевонс, К. Менгер і Л. Вальрас, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, Дж.-Б. Кларк, В. Парето) виділяють чотири групи чинників: земля, праця, капітал та підприємницька діяльність. В економічній теорії постіндустріального суспільства (Т. Веблен, Д. Белл, О. Тофлер, Ф. Джеймсон, Ф. Махлуп, Дж.К. Гелбрейт) виділяють ще інформаційний, екологічний фактори і фактор часу [2]. До неекономічних факторів, за С. Чандом, відносять технічне ноу-хау та загальний рівень освіти, політичну свободу, корупцію, бажання розвиватися, людський капітал [1]. За Н.Г. Барашовим, до основних «нетрадиційних» факторів економічного розвитку належать психологічний, інституційно-політичний, інноваційно-технологічний та фізико-географічний (природно-географічний) [5, с. 28–38].

Аналіз історичних підходів до визначення факторів економічного розвитку дозволив виділити основоположні детермінанти, які визначають сучасні тенденції та процеси світогосподарського розвитку, зокрема:

1) науково-технічний прогрес та інноваційна діяльність, під впливом яких відбуваються принципові зрушення як у системі національного господарства, так і в самому суспільстві, яке

переходить на якісно новий етап свого розвитку. НТП як фактор розвитку виділяли Я. Тінберген, Р. Солоу, Дж. Хікс, Г. Менш і А. Кляйн, Г. Доси, К. Перес-Перес, К. Фрімен, проте вперше явище технічного прогресу як самостійний чинник економічного розвитку було введено Р. Солоу в праці «Технічний прогрес і агрегативна виробнича функція» [9, с. 11];

2) прогрес у засобах комунікації, який має важливе значення у створенні та функціонуванні сучасних інформаційних систем. Відмічаючи, що із стрімким прогресом у засобах комунікацій збільшуються і можливості для швидкого розвитку суспільства, канадський вчений М. Маклюен говорив, що «ми швидко наближаємося до фінальної стадії розширення людини – стадії технологічної симуляції свідомості, коли творчий процес пізнання буде колективно і корпоративно розширений до масштабів усього людського суспільства приблизно так само, як раніше завдяки різним засобам комунікації були розширені ззовні наші почуття і наші нерви» [14, с. 1–2];

3) ступінь забезпеченості енергією та видами енергії, найбільш активно використовуваних в господарстві. Так, у концепції сталого розвитку Г.Х. Брундтланд визначає, що в умовах сталого розвитку «експлуатація ресурсів, напрямом капіталовкладень, орієнтація технологічного розвитку і установчі зміни знаходяться в гармонії, підвищують цінність поточного і майбутнього потенціалу з метою задоволення людських потреб і прагнень» [6]. Також учений констатує, що значення цього чинника, як і комунікаційного, буде з часом посилюватися;

4) інфраструктурне забезпечення господарської діяльності, яке відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування національної економіки в довгостроковій перспективі. Зокрема, В.Б. Кондратьєв виділяє п'ять напрямків впливу інфраструктури на економічний розвиток, серед яких вона виступає: в якості прямого фактора виробництва, в якості взаємозамінного елемента інших факторів виробництва, в якості стимулу акумуляції факторів виробництва, в якості стимулу сукупного попиту, в якості інструменту промислової політики [12, с. 29–37]. При цьому М. Занді відзначав, що «витрати на інфраструктуру не допоможуть економіці швидко, але це дасть значний поштовх для подальшого економічного розвитку» [3];

5) політичний фактор найбільш впливовий та найменш прогнозований фактор світового розвитку, при цьому відзначається, що «у нашому мінливому світі політичні прогнози, особливо у світовому масштабі, є справою невдячною. Однак існують довгострокові і середньострокові фактори, які в основному визначають розвиток міжнародної політики» [8]. Значення політичного фактора як провідного глобального чинника полягає в тому, що сьогодні рішення більшості загальносвітових, глобальних проблем

неможливо без об'єднання політичних зусиль усіх держав, усього світового співтовариства;

6) інтеграційні процеси, зокрема, неодноразова роль міжнародних організацій як чинника світогосподарського розвитку, які одночасно сприяють інтенсивному розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин між країнами-членами інтеграційних об'єднань та стримують їх розвиток із третіми країнами;

7) природний фактор, який на відміну від енергетичного та комунікаційного факторів мав більш сильний вплив на хід економічного розвитку в минулому, ніж у теперішньому. У книзі А.В. Кокіна і В.Н. Кокіна «Природні ресурси світової економіки» відзначається: «... якщо Природа запропонувала їй (людині) спочатку середовище для свого існування, то вона поступово перетворила Природу в засіб свого розвитку, а точніше в засіб для реалізації власних амбіцій в її пізнанні» [11, с. 5]. При цьому природно-ресурсний потенціал визначав певну структуру розвитку господарства, спрямованість і специфіку господарської діяльності. Проте з плином часу люди навчилися нейтралізувати несприятливий вплив клімату, компенсувати недолік природних багатств та ін., і чим вище рівень економічного розвитку суспільства, тим менш значущим слід визнавати цей фактор. Можна припустити, що в подальшому розвитку роль цього фактора буде знижуватись, якщо брати до уваги його сукупний вплив, а не вплив кожної складової [9, с. 12];

8) демографічний фактор, зокрема, загальна чисельність населення, його щільність, статевікова структура, рівень народжуваності, смертності, міграційної мобільності. Російський учений М.М. Ковалевський стверджував, що «зростання народонаселення – це головний двигун розвитку народного господарства» [10]. У цілому досвід економічної історії свідчить про те, що демографічна ситуація, яка складається в окремих країнах і регіонах, впливає на стан та перспективи їх економічного і соціального розвитку, на розстановку економічних, політичних сил у регіональному та світовому масштабі;

9) психологічний фактор (національна психологія). Основоположником поведінкового підходу в області економічної соціології вважається М. Вебер. Він створив типологію економічної дії, що дає можливість сконструювати ідеальний, «чистий» зразок економічної поведінки, характерний для певної економічної культури [9, с. 7]. Н. Кондратьєв у рамках свого підходу екстраполював поведінковий підхід у широку область економічних явищ, відмічаючи, що індивідуальні, групові і масові акти поведінки людей та їх взаємодії породжують відносно самостійну область (фактор) в економіці [13]. Р.Г. Абдулатипов говорив про значний вплив психологічного фактору на економічну та політичну дестабілізацію, а саме: «Найбільш небезпечним є те, що кризові явища

в суспільстві забарвлюються в етнічні кольори, соціально-політичні конфлікти набувають трагічної форми міжнаціонального, а в деяких випадках – міжконфесійного протистояння... Це вкрай небезпечно... У свою чергу, міжнаціональні конфлікти істотним чином дестабілізують стан економічних і соціально-політичних відносин. Саме тут коріння внутрішньої напруженості етнополітичної обстановки, загроза загострення старих і виникнення нових вогнищ нестабільності» [7; 4, с. 9].

На підставі аналізу теоретичних досліджень, присвячених оцінці впливу різноманітних факторів на економічний та світогосподарський розвиток у цілому, необхідно стверджувати, що все більше значення набувають неекономічні фактори, зокрема, науково-технічний прогрес, який базується на стрімкому розвитку інформатизації, інформаційно-комунікаційних технологій, накопиченні та використанні інформації.

Висновки. У сучасних умовах спільною метою для більшості міжнародних організацій є сприяння розвитку, серед яких найбільш значимими є ООН, СБ та МВФ. Забезпечення сталого розвитку є надзвичайно складним завданням, що вимагає використання системного підходу. З плином часу спостерігається трансформація моделей економічного розвитку за рахунок зростання необхідності модернізації економіки на основі використання інновацій та здійснення інноваційної діяльності, що неможливо без застосування інформаційних технологій.

В історії економічної думки є безліч підходів до визначення детермінантів світогосподарського розвитку, проте кожний із них характеризується виділенням важливої зростаючої ролі інформації, інформаційно-комунікаційних технологій, науково-технічного прогресу, який включає попередні поняття. Це знайшло відображення у формуванні теорій всеосяжного явища інформатизації та концепцій розвитку «інформаційного суспільства».

Під терміном «інформатизація» слід розуміти процес використання інформаційно-комунікаційних технологій та інформації з метою покращання та прискорення економічного, політичного, соціального та культурного розвитку. Під впливом інформатизаційних процесів формується новий тип суспільства, «інформаційне (постіндустріальне) суспільство», яке характеризується збільшенням значення та інтенсифікацією використання інформації, ІКТ та знань, а також формування глобального інформаційного простору.

Таким чином, інформатизація виступає як визначальний чинник, що забезпечує нововведення і модернізацію всіх сфер господарської діяльності. Тому завдання сучасної економічної науки полягає в тому, щоб методологію дослідження впливу та розвитку процесів інформатизації посіла належне місце серед найбільш важливих питань світогосподарського розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Chand S. Factors That Influence the Economic Development of a Country./ S. Chand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.](#)
2. Morteza S. Economic and non-economic factors in economic development: the concepts and their differences [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pishgam.org/economics/Thesis/Chapt3.pdf>.
3. Zandi M. The Economic Impact of the American Recovery and Reinvestment Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Moody's Economy.com](#).
4. Абдулатипов Р.Г. Ассамблея народов России на пути собирания многонационального Отечества / Р.Г. Абдулатипов // Ассамблея народов России. – 1999. – № 1. – С. 9.
5. Барашов Н.Г. Неэкономические факторы роста экономики: особенности влияния и регулирования / Н.Г. Барашов // Народное хозяйство: вопросы инновационного развития. – 2010. – № 2. – С. 28–38.
6. Брундтланд Г.Х. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Г.Х. Брундтланд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ga/pdf/brundtland.pdf>.
7. Гусев Д.К. Социально-психологические факторы, влияющие на экономическую деятельность и функционирование экономической сферы / Д.К. Гусев // Кантовские чтения в КРСУ; под общ. ред. И.И. Ивановой. – Бишкек, 2004. – С. 238–245.
8. Джангіров Д. Топ-7 чинників світової політики 2016 року / Д. Джангіров // Forbes Україна, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/nation/1408517-top-7-chinnikiv-svitovoyi-politiki-2016-roku>.
9. История мировой экономики: учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 727 с.
10. Ковалевский М.М. Социология. Теоретико-методологические и историко-социологические работы / М.М. Ковалевский; отв. ред., предисл. и сост. А.О. Боронев. – СПб.: РХГА, 2011. – 688 с.
11. Кокин А.В. Природные ресурсы мировой экономики / В.Н. Кокин, А.В. Кокин. – М.: МГУК, 2001. – 231 с.
12. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста / В.Б. Кондратьев // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11. – Вып. 2(171). – С. 29–37.
13. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварительный эскиз / Н.Д. Кондратьев // Социологическое наследие; 1-е изд. – М.: Наука, 1991. – 567 с.
14. Маклюан Г.М. Понимание Медиа: Внешние расширения человека / Г.М. Маклюан; пер. с англ. В. Николаева; закл. ст. М. Вавилова. – М.; Жуковский: КАНОН-пресс-Ц., Кучково поле, 2003. – 464 с.
15. Торадо М. Экономическое развитие / М. Торадо // Экономический факультет МГУ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – С. 458.

УДК 336.027;339.972

Савицька О.І.
аспірант кафедри фінансів
Української академії банківської справи

Чумак Н.О.
студентка обліково-фінансового факультету
Української академії банківської справи

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

INFLUENCE OF FACTORS AND EXTERNAL ECONOMIC PERFORMANCE INDICATORS ON ECONOMIC GROWING OF REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито зміст поняття валового регіонального продукту. Авторами було враховано основні фактори, що впливають на його значення, які розподілені на дві групи: перша включає внутрішній вплив показників регіону, а друга – зовнішній. Для кожної окремої групи показників проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторних величин на обсяг ВРП. Запропоновано шляхи підвищення економічного зростання для регіону.

Ключові слова: валовий регіональний продукт, кількість безробітних, доходи населення, оборот роздрібною торгівлі, експорт, імпорт, прямі фінансові інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто содержание понятия валового регионального продукта. Авторами были учтены основные факторы, влияющие на его значение, которые распределены на две группы: первая включает внутреннее влияние показателей региона, а вторая – внешние. Для каждой отдельной группы показателей проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния факторных величин на объем ВРП. Предложены пути повышения экономического роста для региона.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, количество безработных, доходы населения, оборот розничной торговли, экспорт, импорт, прямые финансовые инвестиции.

ANNOTATION

In the article the meaning of the gross regional product. The authors took into account the main factors that affect its value. Factors divided into two groups, the first includes internal impact performance of the region, and another – outside. For each individual performance of Correlation-regression analysis of the impact factor variables on the volume of GRP. Ways of increasing economic growth for the region.

Keywords: gross regional product, the number of unemployed, income, retail trade turnover, exports, imports, direct financial investment.

Постановка проблеми. В умовах стабілізації економіки України та її переходу до сталого соціально-економічного розвитку, подолання кризових явищ та запобігання їм у майбутньому набувають особливої ваги. Рівень розвитку країни визначається щонайменше динамікою ВВП на душу населення та глобальним індексом конкурентоспроможності. На сьогодні важливою передумовою забезпечення сталого зростання економіки, підвищення ефективності використання ресурсів є достовірне і реальне вимірювання рівня розвитку регіонального потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх десятиліть проблематика регіонального соціально-економічного розвитку

набула в наукових колах неабиякої популярності. Важливість регіональних досліджень не зменшується від 60–70-х років минулого століття, коли основний інтерес дослідників притягували депресивні сільські й гірничо-хімічні регіони та старі індустріальні області до нових технологічно розвинених і конкурентоздатних регіонів у кінці 80–90-х років [1, с. 113].

У цілому проблемам регіонального розвитку присвятили свої роботи такі відомі зарубіжні вчені, як С. Артоболевский, Р. Мартін, П. Кук, Д. Беккатіні, Д. Норт, Р. Річтер, М. Джіанетті, К. Морган, М. Портер, А. Родрігес-Посе, М. Сторпер, Е.В. Зарова, А. Гранберг, В. Кудимов, Е. Куклинський, О. Кузнецова, Н. Некрасов, Н. Ларіна та ін.

Вітчизняна регіоналістика представлена науковими публікаціями О. Верланова, В. Поповкіна, П. Беленького, Є. Бойка, Т. Бурцевої, Б. Буркинського, П. Гальчинського, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Ф. Заставного, І. Лукінова, Ю. Макогона, П. Саблука, Ю. Стадницького, О. Шаблія, М. Чумаченка та ін. В роботах даних науковців започатковано нові наукові погляди щодо регіонального розвитку, досліджено чисельні аспекти причинно-наслідкових зв'язків, запропоновано методи аналізу тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на проведення децентралізації та податкової реформи в Україні регіональне економічне зростання вимагає постійних наукових досліджень, особливо в умовах впливу як внутрішніх регіональних, так і зовнішніх міжнародних факторів.

Мета статті полягає у визначенні впливу факторів внутрішнього середовища та зовнішньоекономічної діяльності на формування валового регіонального продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними світового рейтингу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Світового економічного форуму (СЕФ), у 2015 р. Україна посіла 79-е місце зі 140 країн. Країна повинна спрямувати зусилля на поліпшення роботи основ економіки, таких як ефективне функціонування ринків товарів і праці,

розвиток фінансової системи, конкурентна політика, державне управління і реструктуризація підприємств. Головним пріоритетом країни, направленим на економічне зростання, є децентралізація, що передбачає передачу повноважень вирішувати місцеві проблеми на низовий рівень, рівень громад та забезпечення їх власними фінансовими ресурсами, які зроблять їх спроможними ці проблеми вирішувати. Якщо громада лівову частину податків, які створюються на її території, залишає в себе, у неї з'являється стимул заробляти більше, а це говорить про те, що громади стають активними учасниками економічного життя.

Також великого значення набуває проведення податкової реформи в Україні, яка за своїм змістом зосереджена на зменшенні податкового навантаження на підприємства та населення, що має призвести до детінізації економіки і, відповідно, сприяти економічному зростанню економіки в цілому та регіону зокрема.

Сучасний економічний статус суб'єктів України вимагає використання різноманітних інструментів оцінки економічного розвитку, фінансової збалансованості, умов конкуренції на вітчизняному та світовому ринках. З іншого боку, такі інструменти необхідні для проведення активної державної політики, спрямованої на усунення міжрегіональних диспропорцій, зміцнення економічної та політичної цілісності країни.

Посилення самостійності регіонів збільшує значимість регіональної політики. Прогнози економічного і соціального розвитку регіонів, які розробляються на середньо- та короткостроковий періоди, містять показники, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку за попередній період, цілі, пріоритети та головні проблеми розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці; стан використання природного, виробничого, науково-технологічного та трудового потенціалу, екологічну ситуацію; тенденцію розвитку економіки у прогностичному періоді.

Узагальнюючим показником економічного і соціального розвитку регіону є валовий регіональний продукт (ВРП). Даний показник вимірює валову додану вартість, яка обчислюється шляхом віднімання із сумарної валової продукції обсягів її проміжного споживання.

В Україні розрахунок ВРП ведеться змішаним методом, тобто частина даних (зазвичай стосується нефінансових корпорацій, муніципальних та державних транзакцій) акумулюється регіональними статистичними установами та прямує в центр, а частина збирається вже напряму Держкомстатом за іншими секторами економіки [3, с. 40].

ВРП характеризує рівень економічного розвитку та результати економічної діяльності всіх господарюючих суб'єктів регіону. Показники ВРП дають можливість побудувати найважливіші національні рахунки та рахунки на рівні

регіону. Традиційно вважається, що регіональний розвиток визначають сектори спеціалізації регіонів, які, власне, й формують ВРП. У цих умовах важливе значення набуває оцінка факторів, що впливають на формування ВРП.

Будемо здійснювати окремо вплив внутрішніх показників та показників зовнішньоекономічної діяльності на формування ВРП. Для цього, використовуючи пакет «Аналіз даних – Регресія» в програмному комплексі MS Excel, проведемо економіко-математичні розрахунки.

Взаємодія результуючого показника (Y) з факторними ознаками (X1, X2...Xn) традиційно описується рівнянням лінійної багатофакторної регресії, що визначається за формулою 1:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_m x_m + \varepsilon, \quad (1)$$

де y – досліджувана (залежна, пояснювана) змінна;

x_1, x_2, \dots, x_m – незалежні, пояснювальні змінні;

a_1, a_2, \dots, a_m – параметри моделі;

ε – випадкова складова регресійного рівняння.

Одна з передумов оцінювання параметрів лінійних багатофакторних моделей – відсутність лінійних зв'язків між незалежними змінними моделі. Якщо такі зв'язки існують, то це явище називають мультиколінеарністю.

Мультиколінеарність означає існування тісної лінійної залежності, або кореляції, між двома чи більше пояснювальними змінними. Вона негативно впливає на кількісні характеристики економетричної моделі або робить її побудову взагалі неможливою [5, с. 124].

Найкращим чином дослідити мультиколінеарність можна з допомогою алгоритму Феррара-Глобера. Цей алгоритм має три види статистичних критеріїв, згідно з якими перевіряється мультиколінеарність усього масиву незалежних змінних (χ^2 – «хі-квадрат»); кожної незалежної змінної з рештою змінних (F-критерій); кожної пари незалежних змінних (t-критерій). У табл. 1 наведено основні формули для перевірки факторних ознак на мультиколінеарність.

Таблиця 1
Основні формули для перевірки факторних ознак на мультиколінеарність

№	Статистичний критерій	Формула
1	χ^2 («хі-квадрат»)	$\chi^2 = -\left[n-1-\frac{1}{6}(2m+5)\right] \ln r $,
2	F-критерій Фішера	$F_k = (c_{kk}-1) \frac{n-m}{m-1}$, де C_{kk} – діагональні елементи матриці С
3	t-критерій Стьюдента	$t_{kj} = \frac{r_{kj} \sqrt{n-m}}{\sqrt{1-r_{kj}^2}}$.

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 127]

Розраховані, відповідно до формул, наведених у табл. 1, фактичні значення критерію

Таблиця 2

Вхідні дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин на обсяг ВРП

Рік	ВРП, млн. грн. (Y)	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб (X1)	Доходи населення, млн. грн. (X2)	Оборот роздрібною торгівлі, млн. грн. (X3)	Експорт, млн. грн. (X4)	Імпорт, млн. грн. (X5)	Прямі фінансові інвестиції, млн. дол. США (X6)
2008	16210	23	19819	8757,7	954,8	706,7	180,5
2009	16060	19,4	20318	8463,9	741,8	457,2	158
2010	18333	16,3	24918	9808,4	790,8	535	243,5
2011	22907	14,6	28347	12778,4	1060,7	899,8	359,6
2012	24933	13,9	32415	14941,4	1184,5	753,5	361,8
2013	26765	14,3	33339	16322,3	980,1	745,7	386,5
2014	30401	18,8	35530	18701,2	782,3	604	422,7
Середнє значення		17,19	27812,29	12824,76	927,86	671,70	301,80
Стандартне відхилення		3,11	5855,55	3701,43	151,92	138,72	98,21

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

рив порівнюються з табличними, урахувавши наступні особливості:

– значення критерію χ^2 («хі-квадрат») порівнюються з табличним при $1/2 \times m \times (m-1)$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $\chi^2_{\text{факт}} > \chi^2_{\text{табл}}$ то в масиві пояснювальних змінних існує мультиколінеарність;

– фактичні значення F-критеріїв Фішера порівнюються з табличними при $n - m$ і $m - 1$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то відповідна k -та незалежна змінна мультиколінеарна з іншими;

– фактичні значення t -критеріїв Стьюдента порівнюються з табличними при $n - m$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $t_{ki}(\phi) > t_{\text{табл}}$, то між незалежними змінними існує мультиколінеарність.

Результуючим показником нашого дослідження є ВРП. Внутрішніми факторами, що на нього впливають, є кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, чисті доходи населення та оборот роздрібною торгівлі. При цьому також виділимо зовнішні фактори впливу, до них віднесемо: експорт, імпорт та прямі іноземні інвестиції. За основу візьмемо показники Сумської області та на їх прикладі проведемо розрахунки.

У табл. 2 наведено вхідні дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних ознак на результуючий показник за період 2008–2014 рр.

Для початку проведемо аналіз окремо внутрішніх факторів впливу. Використовуючи дані, наведені в табл. 2, перевіримо факторні ознаки на мультиколінеарність. Для цього спочатку необхідно здійснити стандартизацію (нормалізацію) змінних, використовуючи формулу 2.

$$x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{\sqrt{n\sigma_{x_k}^2}}, \quad (2)$$

де n – число спостережень ($i = \overline{1, n}$);

m – число пояснювальних змінних, ($k = \overline{1, m}$);

\bar{x}_k – середнє арифметичне k -ї пояснювальної змінної;

$\sigma_{x_k}^2$ – дисперсія k -ї пояснювальної змінної.

Стандартизація (нормалізація) даних проводиться з метою приведення всіх змінних до єдиного співставного вигляду для отримання адекватних результатів на визначення мультиколінеарності та загалом достовірних результатів дослідження.

Далі перевіримо змінні на мультиколінеарність за допомогою трьох статистичних критеріїв – «хі-квадрат», F-критерій Фішера та t -критерій Стьюдента.

Для визначення F-критеріїв необхідно знайти матрицю похибок С:

$$C = R^{-1} = ((X^*)^T X^*)^{-1} = \begin{pmatrix} 7,71 & 29,5 & -25,2 \\ 29,5 & 135,43 & -118,48 \\ -25,2 & -118,48 & 104,94 \end{pmatrix}$$

Результати перевірки на мультиколінеарність наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перевірка змінних на мультиколінеарність

№	Статистичний критерій	Розрахунок
1	χ^2 («хі-квадрат»)	$\chi^2 = - [7 \cdot 1 - 1/6 \cdot (2 \cdot 3 + 5)] \cdot (-5,16) = 21,5$.
2	F-критерій Фішера	$F_1 = (7,71 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 13,425$. $F_2 = (135,43 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 268,863$. $F_3 = (104,94 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 207,879$.
3	t -критерій Стьюдента	$t_{12} = (-0,913 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - (-0,913)^2} = -4,47$. $t_{13} = (0,886 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - 0,886^2} = 3,81$. $t_{23} = (0,994 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - 0,994^2} = 17,95$.

Отже, наведені в табл. 3 розрахунки дозволяють зробити наступні висновки щодо мультиколінеарності змінних:

– при ступенях свободи $1/2 \cdot 3 \cdot (3 - 1) = 3$ і рівні значущості 0,05, критичне значення критерію Пірсона складає 17,730. Порівнюючи його з фактичним, зазначимо, що в масиві незалежних змінних мультиколінеарність присутня, так як виконується основна нерівність;

– при ступенях свободи 4 і 2 і рівні значущості 0,05, критичне значення F -критерію складає 19,247. Отже, друга та третя (доходи населення та оборот роздрібної торгівлі) незалежні змінні є мультиколінеарними з іншими;

– при ступенях свободи 4 і рівні значущості 0,05 критичне значення t -критерію складає 2,776. Дослідження підтверджує, що між доходами населення та оборотом роздрібної торгівлі, кількістю зареєстрованих безробітних та оборотом роздрібної торгівлі існує мультиколінеарність.

Для позбавлення від даного ефекту необхідно виключити одну із мультиколінеарних змінних. У нашому дослідженні ми виключаємо змінну X_3 – оборот роздрібної торгівлі.

Для перевірки залежності між ВРП та обраними факторами проведемо розрахунок регресійної статистики (табл. 4) та коефіцієнтів кореляції (табл. 5).

Таблиця 4
Показники регресійної статистики

Показник	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,994
Коефіцієнт детермінації R ²	0,9874
Нормований коефіцієнт детермінації R ²	0,9811
Стандартна помилка	762,675

Як засвідчують дані табл. 4, коефіцієнт множинної регресії R указує на дуже щільний зв'язок між ВРП та обсягами виробництва і доходами населення. Щодо значення коефіцієнту детермінації R² отриманої кореляційно-регресійної моделі, то залежність ВРП на 98,74% обумовлена обраними факторними величинами (кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, доходи населення). Решта 1,26% обумовлені іншими факторами, що впливають на обсяг ВРП, але не є включеними в модель регресії.

Таблиця 5
Таблиця коефіцієнтів кореляції

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика Стьюдента	P-значення
У-перетин	-10484,82	3457,43	-3,033	0,039
Обсяг виробництва, млн. грн.	331,06	119,24	2,777	0,05
Доходи населення, млн. грн.	0,9717	0,063	15,319	0,00011

Відповідно до даних, наведених в табл. 5, у результаті кореляційно-регресійного аналізу було визначено, що при збільшенні вагомості обсягу виробництва на 1 млн. грн. ВРП збільшується на 331,06 млн. грн.; при збільшенні доходів населення на 1 млн. грн. ВРП збільшується на 0,9717 млн. грн.

Отже, у результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності обсягу ВРП від обраних факторів – кількості зареєстрованих безробітних та доходів населення – для забезпечення стабільного рівня обсягу ВРП необхідно створити сприятливі умови для зниження рівня безробіття в регіоні, що має найбільший вплив на формування ВРП, як підтверджують результати отриманого вище кореляційно-регресійного аналізу.

Наступним етапом є дослідження впливу факторів зовнішньоекономічної діяльності на формування її валового регіонального продукту. Показниками зовнішньоекономічної діяльності є обсяг експорту, імпорту та обсяг прямих фінансових інвестицій. У табл. 2 наведено вхідні дані для кореляційно-регресійного аналізу, перевіримо факторні ознаки на мультиколінеарність. Для цього спочатку необхідно здійснити стандартизацію (нормалізацію) змінних, використовуючи формулу 2.

Матриця похибок C має вигляд:

$$C = R^{-1} = ((X^* Y^* X^*)^{-1}) = \begin{pmatrix} 3,54 & -3,13 & 0,26 \\ -3,13 & 4,16 & -0,97 \\ 0,26 & -0,97 & 1,41 \end{pmatrix}$$

Результати перевірки на мультиколінеарність наведено в табл. 6.

Таблиця 6
Перевірка змінних на мультиколінеарність

№	Статистичний критерій	Розрахунок
1	χ^2 («хі-квадрат»)	$\chi^2 = - [7 \cdot 1 - 1 / 6 - (2 \cdot 3 + 5)] \cdot (-1,59) = 6,65$.
2	F-критерій Фішера	$F_1 = (3,538 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 5,077$. $F_2 = (4,161 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 6,322$. $F_3 = (1,414 - 1) \cdot (7 - 3) / (3 - 1) = 0,829$.
3	t-критерій Стьюдента	$t_{12} = (0,815 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - 0,815^2} = 2,816$. $t_{13} = (-0,117 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - (-0,117)^2} = -0,236$. $t_{23} = (0,402 \cdot \sqrt{7 - 3}) / \sqrt{1 - 0,402^2} = 0,877$.

Отже, наведені в табл. 6 розрахунки дозволяють зробити наступні висновки, щодо мультиколінеарності змінних:

– критичне значення критерію Пірсона складає 17,730. Порівнюючи його з фактичним, зазначимо, що в масиві незалежних змінних мультиколінеарність відсутня, так як не виконується основна нерівність;

– критичне значення F -критерію складає 19,247. Отже, мультиколінеарність відсутня, так як не виконується основна нерівність;

– критичне значення t -критерію складає 2,776. Дослідження підтверджує, що між експортом та імпортом існує мультиколінеарність.

Для позбавлення від даного ефекту необхідно виключити одну із мультиколінеарних змінних. У нашому дослідженні ми виключаємо змінну X_4 – обсяг експорту.

Для перевірки залежності між ВРП та обраними факторами проведемо розрахунок регресійної статистики (табл. 7) та коефіцієнтів кореляції (табл. 8).

Таблиця 7
Показники регресійної статистики

Показник	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,985
Коефіцієнт детермінації R ²	0,97
Нормований коефіцієнт детермінації R ²	0,955
Стандартна помилка	1173,94

Як засвідчують дані табл. 7, коефіцієнт множинної регресії R указує на дуже щільний зв'язок між ВРП та імпортом і прямими фінансовими інвестиціями в економіку Сумської області. Щодо значення коефіцієнту детермінації R² отриманої кореляційно-регресійної моделі, то залежність ВРП на 95,5% обумовлена обраними факторними величинами. Решта 4,5% обумовлені іншими факторами, що впливають на обсяг ВРП, але не є включеними в модель регресії.

Таблиця 8
Таблиця коефіцієнтів кореляції

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика Стьюдента	P-значення
У-перетин	10478,33	2209,2	4,743	0,009
Імпорт, млн. грн.	-7,924	3,778	-2,098	0,104
Прямі фінансові інвестиції, млн. дол. США	56,57	5,336	10,603	0,0004

У результаті кореляційно-регресійного аналізу було визначено, що при збільшенні обсягу імпорту на 1 млн. грн. ВРП зменшується на 7,924 млн. грн.; при збільшенні прямих фінансових інвестицій на 1 млн. дол. США ВРП збільшується на 56,57 млн. грн. Зменшення обсягу ВРП із збільшення імпорту пов'язано, на нашу думку, з тим, що частина коштів, яка впливає на формування ВРП, йде на оплату імпорту.

Висновки. Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що показники зовнішньоекономічної діяльності здійснюють не менш суттєвий вплив на ВРП Сумської області, ніж внутрішні. Для підвищення ВРП регіон повинен обрати стратегію, яка була б направлена на стабілізацію як внутрішніх факторів (зниження рівня безробіття, підвищення доходів населення), так і зовнішніх (залучення фінансових інвестицій, збільшення імпортозаміщення).

З проведених розрахунків випливає, що фінансування та стабілізація основних факторів, що мають вплив на ВРП, позитивно вплинуть на зростання величини валового регіонального продукту. Необхідно провести розробку та реаліза-

цію ефективної соціально-економічної політики. У першу чергу потрібно забезпечити стимулювання інвестиційної діяльності та імпортозаміщення, зниження рівня безробіття в регіоні, підвищення доходів населення, адже проведені розрахунки показали, що ігнорування даних факторів може негативно позначитися на формуванні валового регіонального продукту в перспективі.

На рівні регіону доречно розвивати інфраструктуру підтримки інвестиційної діяльності; конкретизувати потребу в інвестиційних ресурсах через розробку програм соціально-економічного розвитку регіону; забезпечувати системність роботи з іноземними інвесторами; підвищувати рівень кадрового потенціалу органів місцевого самоврядування, задіяного в інвестиційних процесах на регіональному та місцевому рівнях, тощо. Доречно звернути увагу на імпортозаміщення товарів та послуг за допомогою підтримки вітчизняних товаровиробників, проведення політики протекціонізму, створення сприятливих умов для розробки та використання сучасних технологій та техніки, що забезпечить позитивний економічний результат підприємствам та відобразиться на розвитку регіону.

Разом з тим необхідно створити умови для направлення працівників у першу чергу на рентабельні виробництва і в пріоритетні галузі народного господарства; підвищувати економічну зацікавленість підприємств і організацій у створенні додаткових робочих місць; поліпшувати систему відтворення робочої сили у поєднанні з розвитком робочих місць, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації населення; забезпечувати надійний захист безробітних та їх сімей від негативних наслідків безробіття й забезпечення зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і нездатні на рівних конкурувати на ринку праці; проводити заходи сприяння зайнятості населення, яке проживає в сільській місцевості, тощо.

Таким чином, додержання даних умов призведе до поліпшення економічного та соціального становища Сумської області, що відобразиться на узагальнюючому показнику ВРП.

На сучасному етапі в Україні першочерговим завданням є збереження унітарного державного устрою України з одночасною децентралізацією та реформуванням податкової системи, що є важливою складовою економічного розвитку регіонів. При цьому децентралізація та податкова система мають як прямий, так і опосередкований вплив на внутрішні та зовнішні фактори. Зокрема, у середині регіону є можливість вирішувати на місцях основні питання щодо підтримки інвестиційної діяльності та вітчизняних товаровиробників. Зменшення податкового завантаження тим самим знизить рівень безробіття та підвищить доходи громадян, збільшить їх купівельну спроможність і, як наслідок, забезпечить товарообірот малому та середньому бізнесу.

Для кожного регіону України розуміння та оцінка даного впливу є актуальними, адже

з'являється можливість інтенсифікувати економічну активність регіону, впливати на розвиток виробництва та задоволення потреб населення. Тому регіони мають самостійно реалізувати власний потенціал, надавати відповідні послуги населенню та максимально ефективно реалізовувати стратегії регіонального розвитку, у тому числі і податкову політику. У результаті всі зміни позитивно відобразяться на ВРП та ВВП України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верланов О.Ю. Фактори формування валового регіонального продукту / О.Ю. Верланов // Наукові праці. – 2010. – Т. 126. – Вип. 113. – С. 113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/есопоту/2010/126-113-19.pdf>.
2. Головне управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>.
3. Гончар В.Г. Валовий регіональний продукт у системі оцінки економічної безпеки регіонів України / В.Г. Гончар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ird.gov.ua/sep/v113/sep20153\(113\)_039_GoncharVG.pdf](http://www.ird.gov.ua/sep/v113/sep20153(113)_039_GoncharVG.pdf).
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Наконечний С.І. Економетрія: [навч. посіб.] / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – К.: КНЕУ, 1998. – 276 с.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.526

Безп'ята І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет***Попейчук Л.В.***студент
Миколаївського національного аграрного університету***Скляр Н.В.***студент
Миколаївського національного аграрного університету*

СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЗНАЧИМІСТЬ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

SOCIAL AND ECONOMIC IMPORTANCE OF LOCAL EMPLOYMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено соціальну та економічну значимість зайнятості населення, розглянуто різні підходи до визначення поняття зайнятості. Виділено важливість зайнятості населення як складного соціального та економічного явища, яке виступає формуючою частиною громадського відтворення. Проаналізовані форми зайнятості та самозайнятості населення.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, безробіття, соціальна значимість, самозайнятість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы социальная и экономическая значимость занятости населения, рассмотрены различные подходы к определению понятия занятости. Выделена важность занятости населения как сложного социального и экономического явления, которое выступает формирующей частью общественного воспроизводства. Проанализированы формы занятости и самозанятости населения.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, безработица, социальная значимость, самозанятость.

ANNOTATION

The social and economic importance of employment is studied in the article. Different approaches to the definition of employment are considered. The importance of employment as a complex social and economic phenomenon, which acts as a forming part of social reproduction is highlighted. Forms of employment and self-employment are also analyzed.

Keywords: employment, labor market, unemployment, social importance, self-employment.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення соціальної та економічної значимості зайнятості населення, її форм і видів, проведення оцінки зайнятості з точки зору економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем соціальної та економічної значимості зайнятості населення присвятили свої праці такі видатні вчені, як: С. Вовканич, М. Долішній, Т. Заяць, С. Злупко, Л. Кравчук, Е. Лібанова, В. Онікієнко, Л. Шепотько, Л. Шевчук, В.М. Петюх, К. Якуба, Л. Янковська, А.Е. Воронкова, М.І. Долішній, Л.В. Злупко, І.В. Тюха, Т.Б. Надтока, О.В. Амелницька

та ін. Автори не тільки описують зайнятість як локальну проблему, але й наголошують на її масштабній, глобальній значимості у контексті світової глобалізації і міграції населення. Визначають зайнятість як один із основостворюючих показників у державотворних процесах і стабільності економік всіх без винятку країн світу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Зайнятість розкриває один із найважливіших аспектів соціального та економічного життя людини, пов'язаний із задоволенням її потреб у сфері праці. Водночас трудова зайнятість населення країни забезпечує виробництво валового національного продукту, а отже – економічну основу життя суспільства. Разом із тим зайнятість має і соціальний характер: вона відображає потреби людей не лише в заробітках, але і у самореалізації особистості через суспільну корисну діяльність.

Таким чином, зайнятість – це надзвичайно важливе явище соціального та економічного життя суспільства, яке далеко не вичерпується проблемами безробіття, а включає також такі аспекти, як:

- раціональне використання праці;
- забезпечення гідного рівня життя працюючого населення;
- задоволення потреб народного господарства у робочій силі із врахуванням її кількості та якості;
- задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у професійній освіті та підтриманні кваліфікації;
- соціальну підтримку у разі втрати роботи.

Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудоий дохід). Згідно із Законом України «Про зайня-

тість населення» відносини зайнятості в Україні ґрунтуються на таких принципах:

- виключне право громадян розпоряджатися своїми здібностями до праці, заборона обов'язкової, примусової праці (крім випадків, спеціально встановлених законодавством). Цей принцип передбачає право людини працювати чи не працювати, а якщо працювати – то там і стільки, де це їй потрібно. Сфера найманої праці стає однією з рівноправних сфер суспільно корисної діяльності (як, наприклад, навчання, виховання дітей, ведення домашнього господарства, зміцнення здоров'я, громадська і благодійницька діяльність тощо);

- створення державою умов для реалізації права громадян на працю, на захист від безробіття, на допомогу в працевлаштуванні і матеріальну підтримку в разі втрати роботи у відповідності з Конституцією України.

Отже, Закон України «Про зайнятість населення» закріплює основні принципи державної політики в галузі сприяння зайнятості: забезпечення рівних можливостей всім громадянам України незалежно від національності, статі, віку, соціального положення, політичних і релігійних переконань у реалізації права на добровільну працю і вільний вибір зайнятості; розвиток людських ресурсів; попередження масового і скорочення тривалого безробіття; підтримка трудової і підприємницької ініціативи громадян, сприяння розвитку їхніх здібностей до продуктивної, творчої праці; забезпечення соціального захисту в галузі зайнятості, включаючи спеціальні заходи для громадян, що мають особливі труднощі в пошуку роботи; заохочення роботодавців до створення нових робочих місць тощо.

Зайнятість – це складна і багатоаспектна економічна категорія, що характеризує дуже важливі соціально-економічні відносини. Вона характеризується різними аспектами, основними з яких є її види, форми і показники.

Форми зайнятості класифікуються за багатьма ознаками:

1. За способом участі працівника в суспільній праці розрізняють зайнятість за наймом і самозайнятості (підприємництво).

2. За формами власності підприємств розрізняють зайнятості на державних, колективних і приватних підприємствах.

3. За легітимністю працевлаштування розрізняють формальну (законно зареєстровану в офіційній економіці) зайнятості на підприємствах і в організаціях реального сектору та неформальну (не зареєстровану в офіційній економіці) – вулична торгівля, домашнє виробництво, особисте підсобне господарство з реалізацією продукції без реєстрації, зайнятості на підприємствах тіншового сектору економіки тощо. Неформальний сектор ринку праці виникає внаслідок зростання безробіття, коли формальний сектор не може забезпечити роботою всіх бажаних, а соціальна підтримка непрацюючих слабка. Між тим масове зубожіння

населення за роки економічної кризи призвело до того, що абсолютна більшість людей не може залишатися без роботи, яка є єдиним джерелом засобів існування. Тому вони шукають роботу в межах неформального сектору.

Зайнятості у неформальному секторі характеризується такими рисами: відсутність офіційної реєстрації діяльності; переважання самозайнятості; низька капіталозброєність праці, застарілі і шкідливі технології; легкий доступ для працівників, відсутність перешкод; низький рівень доходів, безправ'я працівників; нерідко «контроль» діяльності з боку кримінальних структур.

Оцінюючи зайнятості у неформальному секторі, варто мати на увазі, що низький рівень оплати праці та значне поширення прихованого безробіття стимулює і зайнятих у формальному секторі працівників шукати додаткові джерела доходу в неформальному і нетоварному секторах. Часто основну частину часу і трудових затрат цілком добросовісний працівник, законслухняний громадянин. Повна зайнятості є важливою характеристикою соціального захисту населення у трудовій сфері. Разом з тим вона є основою ефективного використання трудового потенціалу суспільства. Однак сама собою повна зайнятості ще не означає найраціональніше, найдоцільніше використання ресурсів для праці.

Щодо продуктивної зайнятості – це економічно доцільна, вигідна зайнятості. Вона означає перевищення економічних вигід, отриманих у результаті цієї зайнятості порівняно з витратами на організацію цієї роботи. Продуктивність зайнятості з погляду працівника означає отримання трудового доходу більшого, ніж мінімально необхідний для відтворення робочої сили. Продуктивність зайнятості з погляду роботодавця означає отримання прибутку від найманої праці.

Раціональна зайнятості – це одночасно і економічно, і соціально доцільна зайнятості. Раціональність зайнятості визначається ефективністю трудової діяльності в найширшому розумінні цього поняття: суспільною корисністю результатів праці; оптимальністю суспільного поділу праці; якісною відповідністю робіт і працівників; економічною доцільністю робочих місць, що без шкоди для здоров'я дає змогу працівникові досягти високої продуктивності праці і мати заробіток, який забезпечує нормальне життя, а підприємцю дає змогу досягнути високої ефективності виробництва без екологічної, соціальної та іншої шкоди для суспільства.

В економічній теорії і практиці дослідниками розроблена система показників, яка відображає рівень ефективності зайнятості. Пропорції розподілу ресурсів праці суспільства за характером їхньої участі в суспільно корисній діяльності. Вони показують, на якому рівні продуктивності задовольняється потреба населення в робочих

місцях і якими шляхами досягається повна зайнятість. Чим вища продуктивність праці, тим більше передумов для високих доходів працівників, для вдосконалення сфери праці, підвищення якості трудового життя тощо. Відповідно, громадяни можуть мати більше вільного часу без зниження рівня життя. Тому повна зайнятість зі зростанням продуктивності праці досягається при зменшенні рівня участі працездатного населення в суспільному виробництві.

Рівень зайнятості працездатного населення в суспільному господарстві відображає, з одного боку, потребу громадян у оплачуваній роботі, а з іншого – потребу господарства у працівниках. Кількісно він визначається відношенням кількості населення, зайнятого професійною працею, що приносить доход, до загальної кількості працездатного і населення. У будь-якому випадку високий рівень зайнятості означає її низьку ефективність, оскільки не забезпечує достатнього рівня продуктивності праці і достойного рівня її оплати.

Зайнятість характеризується як соціально-економічне явище, яке відображає раціональне використання ресурсів праці, задоволення потреб народного господарства в робочій силі, забезпечення належного рівня життя зайнятого населення, задоволення потреб працівників у підвищенні професійного рівня, у всебічному розвитку особистості.

Зайнятість населення – це діяльність, пов'язана з задоволенням особистих і суспільних потреб, яка, як правило, приносить доход у вигляді заробітної плати, додаткових грошових допомог, натуральних виплат тощо.

Залежно від тривалості і режиму зайнятості виділяють такі її форми:

- повну – діяльність працівника протягом повного робочого дня (тижня, сезону), яка приносить прибуток в нормальних для даного регіону розмірах;

- неповну – зайнятість певної особи протягом неповного робочого дня або з неповною ефективністю, з неповною оплатою.

Залежно від сфери застосування праці виділяють основну і додаткову зайнятість, які ще можуть називатися первинною і вторинною.

Основна зайнятість, або первинна – це діяльність у межах нормативного робочого дня, тижня за основним місцем роботи.

Додаткова зайнятість – це зайнятість понад нормативний робочий час.

Останнім часом усе більшого розповсюдження набувають гнучкі і нестандартні форми зайнятості, гнучкі графіки робочого часу.

Використовуються три форми гнучкості – гнучкість робочого часу, гнучкість зайнятості і гнучкість винагороди. До осіб, що використовують гнучку форму зайнятості, відносять працівників за викликом, тимчасових робітників (контрактників) тощо.

У спеціальній економічній літературі нерідко може використовуватися велика кіль-

кість визначень зайнятості: продуктивна, раціональна, оптимальна, збалансована, ефективна. Усі вони лише уточнюють основний зміст зайнятості, який полягає в необхідності підтримки такого співвідношення між зайнятою робочою силою та її резервом, яке сприяло б досягненню максимальної ефективності функціонування виробництва і зростання доходів населення.

До зайнятого населення, згідно із Законом «Про зайнятість населення» в Україні, відносять громадян, які проживають на її території на законних підставах: працівників, що працюють за наймом на всіх підприємствах незалежно від форм власності і господарювання; громадян, які самостійно забезпечують себе роботою (підприємців, фермерів, осіб, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю, осіб творчої праці тощо); обраних, призначених на оплачувані посади в органи державної влади, управління або в громадські організації; громадян, які проходять службу у збройних силах, внутрішніх військах, органах національної безпеки і внутрішніх справ; осіб, що проходять професійну підготовку з відривом від виробництва; працюючих громадян держав, які тимчасово знаходяться в Україні і виконують функції, не пов'язані з забезпеченням діяльності посольств і місій.

Структура зайнятості населення віддзеркалює структуру господарства і рівень соціального та економічного розвитку країни. У розвинутих країнах частка населення, зайнятого в індустріальних галузях господарства, коливається від 35% до 40%, а частка працюючих у сільському господарстві і суміжних галузях постійно зменшується (5%-20%). Водночас кількість зайнятих у невиробничій сфері, особливо у торговельно-фінансовій, банківській та управлінській діяльності сягає 50%, а в країнах великої сімки – 70%.

У більшості країн, що розвиваються, в структурі зайнятості значно переважає питома вага сільського господарства, менше представлена сфера послуг, найменше – індустріальні галузі. Це пояснюється аграрним характером економік і переважно низькою продуктивністю праці в сільському господарстві, що розвивається переважно екстенсивним шляхом; а також поширенням дрібної торгівлі.

У багатих країнах-нафтоекспортерах, заможних курортних острівних державах і нових індустріальних країнах структура зайнятості подібна до структури зайнятості у високорозвинутих країнах (до 70% працюючих зайнято в сфері послуг).

У постсоціалістичних країнах у промисловості зайнято до 40%, у сільському господарстві і суміжних галузях – до 20% працюючих. У невиробничій сфері зайнято близько 30%, але, на відміну від розвинутих країн, тут більшість працює у закладах освіти, охорони здоров'я, культури, тоді як банківська, торговельна та управлінська сфери перебувають у стадії становлення. Таким чином, структуру зайнятості можна вважати

одним із ключових показників рівня розвитку країни і використовувати при її характеристиці.

Отже, зайнятість – найважливіша характеристика економіки, добробуту народу, а рівень зайнятості – важливий макроекономічний показник. Але зайнятість не тільки економічне явище, вона залежить від демографічних процесів, виступає частиною соціальної політики, тобто має демографічний соціальний зміст. Як економічна категорія зайнятість – це сукупність відносин з приводу участі населення в трудовій діяльності. Зайнятість має яскраво виражений соціальний характер. Вона відображає потребу людей не тільки в доходах, але і в самореалізації допомогою суспільно-корисної діяльності, а також ступінь задоволення цієї потреби при певному рівні соціального та економічного розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 року № 1008 «Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Верба Д. Пропозиції щодо вдосконалення системи характеристик зайнятості населення / Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 1. – С. 20-28.
3. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: навчальний посібник / В.М. Петюх. – К.: МАУП, 1997. – 120 с.
4. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: навч. посібник. – Київ: Знання Прес, 2000. – С. 115-140.
5. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.1991 р., № 803-XII (зі змінами та доповненнями).

УДК 631.1

Хамініч С.Ю.*доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедрою маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***Гаєва А.О.***здобувач
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***Сокол П.М.***старший викладач кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

SPECIFICITY OF THE AGRICULTURAL PRODUCERS ACTIVITIES AT THE UKRAINIAN NATIONAL AGRICULTURAL MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальність дослідження специфіки діяльності виробників сільськогосподарської продукції на національному аграрному ринку, визначено особливості та характерні риси функціонування та тенденції розвитку ринку сільськогосподарської продукції. Проаналізовано основні перешкоди на шляху до підвищення якості овочевої продукції та необхідність упровадження інноваційних технологій в аграрному секторі.

Ключові слова: виробники сільськогосподарської продукції, національний аграрний ринок, аграрний сектор економіки, тенденції розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена актуальность исследования специфики деятельности производителей сельскохозяйственной продукции на национальном аграрном рынке, определены особенности и характерные черты функционирования и тенденции развития рынка сельскохозяйственной продукции. Проанализированы основные препятствия на пути к повышению качества овощной продукции и необходимость внедрения инновационных технологий в аграрном секторе.

Ключевые слова: производители сельскохозяйственной продукции, национальный аграрный рынок, аграрный сектор экономики, тенденции развития рынка сельскохозяйственной продукции.

ANNOTATION

The article discusses the relevance of research specifics of agricultural producers at the national agricultural market peculiarities and characteristics and trends of functioning of agricultural markets. The basic obstacles to improving the quality of vegetable production and the need for the introduction of innovative technologies in the agricultural sector.

Keywords: agricultural producers, national agricultural market, agricultural sector, development trends of agricultural markets.

Постановка проблеми. Функціонування національного аграрного ринку займає особливе місце у структурі економіки України, є одним із показників ефективності аграрного сектора в цілому. Здійснення ефективного розвитку ринку неможливе без дослідження специфіки діяльності виробників сільськогосподарської продукції. Існує необхідність розглянути особливості тенденції ринку сільськогосподарської

продукції, проаналізувати основні перешкоди на шляху до підвищення якості овочевої продукції та необхідність упровадження інноваційних технологій в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку та дослідженням аграрного сектору національного господарства займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. У своїй роботі аналізували особливості аграрної політики та її вплив на національну економіку такі вчені, як О. Березіна, А. Діброва, З. Ільїна, Г. Калетник, М. Кожемякіна, Е. Крилатих, Д. Лук'яненко, А. Поручник, М. Трейсі, Р. Феннелл, Р. Хенке, В. Цибок, Т. Циганкова, О. Шубравська. Дослідження характеру та особливостей аграрного сектору достатньо глибоко розкриті в працях науковців, оскільки питання останнім часом набуває великого значення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практичні аспекти щодо специфіки діяльності виробників сільськогосподарської продукції на національному аграрному ринку хоча й є актуальними питаннями в економіці, проте недостатньо обґрунтовані у вітчизняних наукових роботах. Дотепер залишаються невирішеними питання, пов'язані із перешкодами на шляху до підвищення якості овочевої продукції та складністю впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі.

Мета статті полягає в аналізі специфіки діяльності виробників сільськогосподарської продукції на національному аграрному ринку, визначенні особливостей функціонування та тенденцій розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний аграрний ринок на сьогодні має недостатньо сформовану та раціональну структуру. Сільськогосподарські виробники у про-

цесі переходу від системи держзакупівель пережили величезні втрати. Такі збитки виникли у зв'язку із підвищенням пріоритетності комерційних каналів реалізації сільськогосподарської продукції, які не завжди є прозорими і врегульованими. На національному аграрному ринку на сьогодні існує необхідність у добре організованому і саморегульованому сільськогосподарському ринку, який буде включати в себе контрактне фермерство, біржі, оптові сільськогосподарські ринки, стійку державну політику, доступні банківські кредити та страхування. Цивілізований сільськогосподарський ринок буде забезпечувати прозорість і ефективність співпраці всіх економічних агентів, маркетингове ціноутворення та ефективну реалізацію сільськогосподарської продукції.

Зараз на національному аграрному ринку в цілому професійні сільгоспвиробники використовують інтенсивні методи виробництва шляхом упровадження більш ефективної технології вирощування поряд з розширенням територій посівних площ. Частка приватних сільськогосподарських присадибних господарств від загального обсягу виробництва в 2015 р. склала 86% [2, с. 54]. Цей показник може знижуватися, якщо загальна ситуація на ринку буде змінюватися у бік добре організованої і юридично контрольованої сільськогосподарської ринкової структури.

Нерегульована політика протягом тривалого періоду і необхідність у великій кількості сумнівних посередників на ринку призвели до проблем у системі просування, збільшився термін реалізації та спекуляції в цінах. Багатьом виробникам необхідне спрощення переговорного процесу із супермаркетами, які відкривають їм доступ до прямих продажів своєї продукції роздрібним мережам і нададуть можливість минути послуги посередників. Для невеликих за обсягами сільськогосподарських виробників за нинішніх умов складно бути постачальником роздрібних мереж. Виробники і роздрібні мережі мають прийти до консенсусу щодо якості та безпеки харчової продукції, логістики, збитків, що зазвичай потребує багато часу і коштів. З усіх сільськогосподарських виробників в Україні лише 5% є професійні. Серед малих компаній 90% займаються виробництвом картоплі і приблизно 80% – усіма категоріями овочів та фруктів [1, с. 78]. Розрізнена система виробництва, велика кількість малих неефективних підприємств і переважно горизонтальна модель бізнесу впливають на комунікацію між учасниками каналів збуту, заохочуючи появу великої кількості посередників, і тому не дозволяють ринку розвиватися далі.

Для того щоб виправити ситуацію, необхідна поява на ринку сучасних сільськогосподарських холдингів. Вони здатні залучити значні інвестиції, необхідні для модернізації обробної техніки, а також підвищити врожайність до європейського рівня. Крім того, існує потреба в надій-

них оптових постачальниках, які б регулювали співпрацю виробників та продавців. Такі посередники сприятимуть підвищенню якості продуктів і допоможуть переорієнтувати ринок на модель, що базується на споживчому попиті.

Важливим поняттям не тільки на національному аграрному ринку, але й в цілому у сфері є якість. Усі сертифікати якості включають посилання на різні стандарти, спеціально розроблені для кожного виду продукції (включаючи класифікацію, основні параметри і розмір, технічні вимоги, правила приймання, маркування, упаковку, перевезення, зберігання) з питань виробництва, зберігання, транспортування, продажу і утилізації, методів контролю (експеримент, вимірювання, аналіз) та ін. Сертифікати надають деталізацію про те, звідки свіжа харчова продукція була поставлена, коли урожай був зібраний і чи був проведений аналіз на відсоток вмісту нітратів [6].

Співпраця роздрібних мереж та сільгоспвиробників щодо безпеки свіжих харчових продуктів спирається на державну політику стандартизації, так як якість свіжих харчових продуктів є важливим питанням для іміджу країни в цілому і для створення асоціацій з нею як із якісним брендом.

Проблемами основних виробників овочевої продукції на національному аграрному ринку є наступні:

- низький рівень механізації виробничих процесів;
- висока вартість використання засобів захисту від шкідників і хвороб;
- великі витрати праці пов'язані з ручною працею людей на господарських ділянках, що свідчить про низький рівень ефективності виробництва овочів на національному аграрному ринку та низьку конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Проте завдяки достатньо високій якості української овочевої продукції попит на неї не падає, також конкуренція з боку іноземної продукції не надто висока. Збільшити ж споживання овочевої продукції можливо завдяки великим спеціалізованим сільськогосподарським підприємствам, які вирощуватимуть та зберігатимуть продукцію за допомогою сучасних технологій, що дозволять зменшувати собівартість і тим самим знизити ціни реалізації. На разі галузь є достатньо трудомісткою, зазвичай неможливо запланувати об'єми вирощеної продукції заздалегідь, а тому запланувати конкретні показники її збуту. Надто дорогі кредити також перешкоджають роботі виробників, адже врожай як продукт, що швидко псується, заставою розглядатись не може.

Природні умови вирощування овочів та їх біологічні особливості потребують ретельного планування розміщень виробництв овочевої продукції. Деякі овочі потребують більш теплих кліматичних умов, наприклад, солодкий перець, томати, цибуля та баклажани,

тому їх краще вирощувати на Півдні. Лісостепова зона та Полісся мають найсприятливіші умови для врожаю столових буряків, моркви та капусти [5]. У Херсонській області врожайність томатів може досягати 110 т на гектар, що перевищує середні показники на сільськогосподарських підприємствах інших регіонів національного аграрного ринку в чотири рази. Показники урожайності цибулі в Херсонській області за 2014 р. – 94 т на гектар, у той час як у середньому на національному аграрному ринку – 22 т на гектар [3]. Це говорить про те, що в різних регіонах країни сільськогосподарські підприємства вирощують різноманітні овочеві культури, проте врожай отримують різних масштабів через більш або менш сприятливі для цього умови. Також варто зазначити, що національний аграрний ринок має великі перспективи, оскільки порівняно із закордонними ринками рівень споживання, наприклад, промислових томатів є нижчим. За статистикою кожен українець споживає 15 кг промислових томатів на рік, у той час як у країнах ЄС та США цей показник становить 22,5 та 32,5 кг на людину відповідно [4].

Іноземні сільськогосподарські підприємства у своїй діяльності керуються принципом: вирощувати на своїй території те, що дає значний прибуток, а інші овочеві культури купувати та перепродавати на своєму ринку. Основною причиною успішної діяльності закордонних підприємств є не тільки сучасні технології вирощування овочів, а й сумлінна організація ринку. Організованість світового ринку овочевої продукції у світі можлива завдяки наявності потужної посередницької системи, що розвивається завдяки досягненням у галузі науково-технічного прогресу.

Щоб реалізувати сільськогосподарську продукцію, підприємствам варто враховувати значну кількість особливостей овочів як товару. Овочева продукція має свої споживчі властивості, що можуть зберігатись протягом тривалого часу та псуватись через несприятливі умови зберігання та транспортування.

Однією з не вирішених проблем на ринку овочевої продукції, що потребує негайного розв'язання, є ціноутворення. Ціни на овочеву продукцію протягом року значно коливаються. Найвищі вони у місяцях, які передують появі продукції нового врожаю. Різницю у цінах можна пояснити сезонністю та місцем виробництва овочевої продукції.

Існує кілька шляхів підвищення середньої ціни реалізації овочевої продукції: вирощування більш ранніх овочів за рахунок використання нових сортів, технологій, спорудження теплиць; зберігання овочевої продукції з метою розширення сезону її збуту; збільшення вартості за рахунок сортування, пакування та передпродажної доробки [7, с. 5]. За умови ефективного планування додаткові кошти на реалізацію певного маркетингового заходу компенсуються

додатковим прибутком. Зростаючим попитом користуються на ринку запакована продукція та пакування із нанесеною торговою маркою господарства з контактною інформацією.

Для ефективного просування овочевої продукції на ринок та одержання очікуваних прибутків необхідно орієнтуватися на якість, цінову конкурентоспроможність; організацію ефективного зберігання і, за потреби, транспортування продукції; виробництво тих її видів, яких потребує ринок; виробництво та реалізацію продукції у проміжки часу, коли ринок пропонує найвищі ціни – ранні чи пізні овочі.

Більшість вітчизняних виробників повною мірою опанували навички вирощування високих врожаїв овочів, але досить часто не вміють вигідно продати свою продукцію. Використовуючи недосвідченість землеробів, численні посередники мають на операціях перепродажу овочів чималі прибутки. При цьому виробники одержують за вирощену продукцію недостатні кошти для розширеного відтворення.

Партнерство з роздрібними мережами вимагає широкого асортименту продукції та постійних поставок протягом усіх сезонів. Продукція повинна бути не тільки якісною, а й відповідати усім вимогам споживачів, а саме мати привабливий вигляд, упакування, бути вимитою (що можливо лише за умови наявності на підприємстві технологій миття та висушування овочів), одного калібру, у деяких випадках уже нарізаною та готовою до споживання. Такі специфічні ніші, як HoReCa, супермаркети преміум-класу, еколавки можуть допомогти дрібним виробникам овочевої продукції вийти та закріпитися на ринку, оскільки необхідні об'єми поставок для роздрібних мереж дрібним виробникам складно надавати, тим паче протягом всього року.

Не тільки великі об'єми постачання продукції та висока якість є важливими, особливу увагу слід приділяти товарному вигляду овочевої продукції. На нього найбільше впливають маркування та упаковка, охолодження продукції та дотримання необхідних температурних режимів, організація транспортування від постачальників до місць торгівлі, перевірка якості на всіх етапах вирощування та транспортування.

Більшості сільськогосподарських виробників підвищити якість овочевої продукції перешкоджають фінансові проблеми та не вигідні умови кредитування, тому навіть при існуючому потенціалі для вирощування та збуту, а також у сприятливих природно-кліматичних умовах важко конкурувати, особливо за товарним виглядом, із іноземною продукцією на національному аграрному ринку або виходити на закордонні ринки. Тому важливим є впровадження інноваційних технологій вирощування, наприклад, селекційної роботи, нових сортів овочевих культур, краплинного зрошування.

Висновки. Досліджуючи специфіку діяльності виробників сільськогосподарської продукції, можна зробити висновок, що вона має

особливий вплив на здійснення ефективного розвитку національного аграрного ринку, а отже, і в цілому на економіку України. Визначено, що основними перешкодами функціонування ринку є проблеми, пов'язані з логістикою та транспортуванням, переговорним процесом, умовами оплати, необхідність державної підтримки. Покращання ситуації можливе лише завдяки великим спеціалізованим сільськогосподарським підприємствам, які вирощуватимуть та зберігатимуть продукцію за допомогою сучасних технологій, що дозволять зменшувати собівартість, тим самим знизити ціни реалізації. На разі галузь є достатньо трудомісткою, зазвичай неможливо запланувати об'єми вирощеної продукції заздалегідь, а тому запланувати конкретні показники її збуту. Надто дорогі кредити також перешкоджають роботі виробників, адже врожай як продукт, що швидко псується, заставою розглядатись не може. Визначено необхідність упровадження інноваційних технологій в аграрному секторі, особливо у вирощуванні, наприклад, проведення сучасних селекційних робіт, виведення та вирощування нових сортів овочевих культур, краплинне зрошування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурковська А.В. Ринку аграрної продукції – належний маркетинг / А.В. Бурковська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – № 4(28). – С. 77–84.
2. Запорожець О.М. Огляд ринку свіжої плодово-овочевої продукції в Україні / О.М. Запорожець. – К.: PMR Consulting, – 2015. – 72 с.
3. Занула А. Програма з продовольчої безпеки і ріст цін / А. Занула [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/news/2010/09/100930.html>.
4. Сич З. Українські стандарти відкрили перспективу для експорту овочів / З. Сич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ovoschevodstvo.com/journal/browse/201007/article/193/>.
5. Берлач Н. Становлення органічного сільського господарства в Україні: адміністративно-правовий аспект / Н. Берлач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-prensa.com/article-357.html>.
6. Добош Г. Сертифікація органічної продукції / Г. Добош [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/2139540.html>.
7. Хамініч С.Ю. Енергетична складова конкурентоспроможності сільського господарства / С.Ю. Хамініч, А.А. Пабат // Вісник Сумського нац. аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2011. – С. 3–6.

УДК 330.36:330.341:330.342:338.22.021.1

Горбачук В.М.*кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України***Кулик В.В.***кандидат економічних наук, докторант
Київського національного університету
імені Т.Г. Шевченка*

ПІДТРИМКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОПОРЦІЙ ВІДТВОРЕННЯ ЯК АКТУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SUPPORT OF MACROECONOMIC PROPORTIONS OF REPRODUCTION AS ACTUAL TASK OF COMPETITIVENESS PROVIDING IN NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Розглядається динаміка макроекономічних пропорцій відтворення валового внутрішнього продукту (ВВП) низки держав від Європи до Азії (Німеччини, Польщі, України, Російської Федерації) як наслідок їхньої економічної політики. Обґрунтовано необхідність цілеспрямованої підтримки макроекономічних пропорцій для забезпечення сталості соціально-економічного відтворення та зростання конкурентоспроможності національної економіки. Запропоновано проводити міжнародні порівняння структурних показників ВВП з наголосом на їхніх часово-просторових характеристиках.

Ключові слова: національна економіка, макроекономічні пропорції, структура і динаміка показників ВВП, міжнародні порівняння, соціально-економічне відтворення, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Рассматривается динамика макроэкономических пропорций воспроизводства валового внутреннего продукта (ВВП) ряда государств от Европы до Азии (Германии, Польши, Украины, Российской Федерации) как следствие их экономической политики. Обоснована необходимость целенаправленной поддержки макроэкономических пропорций для обеспечения устойчивости социально-экономического воспроизводства и роста конкурентоспособности национальной экономики. Предложено проводить международные сравнения структурных показателей ВВП с акцентом на их временно-пространственных характеристиках.

Ключевые слова: национальная экономика, макроэкономические пропорции, структура и динамика показателей ВВП, международные сравнения, социально-экономическое воспроизводство, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The dynamics of macroeconomic proportions for gross domestic product (GDP) reproduction in the chain of nations from Europe to Asia (Germany, Poland, Ukraine, Russian Federation) is considered as a result of their economic policy. The need of targeted assistance for keeping macroeconomic proportions to provide stability of social-economic reproduction and growth of competitiveness of national economy is substantiated. The carrying out international comparisons of structural GDP indicators with emphasis on their temporal-spatial characteristics is suggested.

Keywords: national economy, macroeconomic proportions, structure and dynamics of GDP indicators, international comparisons, social-economic reproduction, competitiveness.

Вступ. Підтримка науково-обґрунтованих оптимальних параметрів відтворення націо-

нальної економіки та її соціально-економічних підсистем є актуальною проблемою загальнодержавного управління в Україні. Подолання сучасних макроекономічних дисбалансів потребує негайних і неординарних управлінських рішень, спрямованих на усунення та недопущення в майбутньому критичних диспропорцій. У довгостроковій перспективі головним завданням економічної політики має стати підтримка сталих макроекономічних пропорцій і сприятливої їхньої структури, що є основою для економічного зростання та формування конкурентних переваг національної економіки.

Поліпшення конкурентоспроможності у свою чергу потребує підвищення ефективності функціонування ринків і економіки в цілому, найбільш повного використання внутрішнього потенціалу і ресурсів, створення нових видів продукції, розробки нових способів організації виробництва і розповсюдження продукції, впровадження ефективних моделей управління на всіх рівнях [1]. Вирішення цих завдань особливо стає актуальним в умовах інтеграції до світової економіки, міжнародного розподілу праці і вільного перетоку капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальне бачення назрілих суспільних перетворень, спрямованих на подолання існуючих диспропорцій та поліпшення якісних параметрів функціонування вітчизняної економіки, подано в роботі [2]. Комплексно досліджено макро- і мікроекономічні, галузеві, регіональні та міжнародні аспекти конкуренції з використанням інструментарію національного рахунку і міжгалузевого балансу в роботі [3]. Конкурентоспроможність економіки України з точки зору забезпечення її стабільного і динамічного розвитку, активізації міжнародних інтеграційних процесів розглянуто в роботі [4]. Питання поточного аналізу стану конкуренції та подальшого формування конкурентних від-

носин в Україні розглянуто в Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013–2023 рр., спрямованої на поєднання конкуренції на внутрішніх ринках задля забезпечення сталого економічного зростання, покращення умов для їх ефективного функціонування, удосконалення механізму державного регулювання внутрішніх ринків [1].

Угода про економічну асоціацію з ЄС відкриває нові можливості для економічного зростання, посилюючи конкуренцію, висуваючи до суб'єктів економіки посилені вимоги забезпечення власної конкурентоспроможності [5]. Шляхи досягнення вітчизняною економікою європейських економічних стандартів, де зразком стала економіка Німеччини, розглянуто в роботі [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна макроекономічна розбалансованість має негативний вплив на економічне зростання і відтворення економіки України. Надвисока несталість траєкторії макроекономічної динаміки, зокрема показників ВВП, не дає змогу чітко визначати доміанти розвитку вітчизняної економіки [2, с. 80]. Водночас досягнення соціально-економічної стабільності потребує дослідження базових макроекономічних пропорцій ряду країн, економічна політика яких може бути альтернативною для України. Тому існує науковий і практичний інтерес дослідження макроекономічних пропорцій для ряду країн (перш за все показників ВВП), проведення ретроспективного аналізу розвитку їх економіки, порівняння головних аспектів соціально-економічної динаміки різних економічних систем та умов їх відтворення, виявлення прихованих соціально-економічних закономірностей, що опосередковано впливають на їх конкурентні переваги.

Мета дослідження. Мета статті полягає у дослідженні основних аспектів соціально-економічної динаміки України та низки європейських країн – і перш за все структури і динаміки показників ВВП – з метою визначення особливостей їх відтворення та порівняльних переваг, вироблення пропозицій щодо поліпшення конкурентних переваг України в контексті інтеграції до світової економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Подолання сучасної невизначеності відтворення національного господарства полягає у подоланні внутрішніх соціально-економічних протиріч та формуванні довгострокової цілеспрямованої стратегії

соціально-економічного відтворення країни, яка б компромісно переслідувала інтереси всіх соціальних груп суспільства. Країни Південно-Східної Азії, нині відомі як «азійські тигри» (Південна Корея, Сінгапур, Малайзія та ін.), у проведенні економічної політики ставили завдання подолання внутрішніх соціально-економічних протиріч як основи для динамічного розвитку [7; 8; 9]. Така стратегія відображає один із аспектів сталого розвитку – спрямована на досягнення і підтримку безпечних соціально-економічних стандартів відтворення, неухильне поліпшення інституційних, галузевих і регіональних потенціалів економічного зростання, на підтримку соціально-економічної системи в найбільш оптимальному стані для гідної відповіді на виклики майбутнього розвитку національної економіки тощо.

Узагальнююча статистична звітність країн та їх стратегія соціально-економічного відтворення, включаючи загальнонаціональні, соціально-демографічні, структурні, галузеві, екологічні, гендерні аспекти тощо, найбільш концентровано представлена в звітах Європейської економічної комісії [10]. Дані показники загалом характеризують і конкурентоспроможність економіки, її потенціал, історію і тренди економічного розвитку.

Макроекономічний аналіз процесів відтворення національної економіки здійснюють за допомогою показників системи національних рахунків [11], де показники доходів – ВВП, ВНП, валового прибутку і змішаного доходу, валового наявного доходу, валових заощаджень тощо – якісно характеризують весь спектр відтворювальних процесів. Множинність показників доходів і відповідних процесів відтворення дещо ускладнює визначення основних трендів соціально-економічного розвитку і небезпек, що виникають у зв'язку з цим.

Тому початковий аналіз процесів соціально-економічного відтворення національної економіки варто обмежити лише аналізом показників ВВП (рис. 1), розглядаючи різні моделі його формування і відповідні рахунки відтворення національної економіки (рис. 2). Таким чином, економічний кругообіг розглядається лише в межах показників ВВП. Аналіз усталених інституційних взаємозв'язків в національній економіці дає змогу визначати інституційні зміни в розвитку економіки, пропорційність відтворення та здійснювати якісну оцінку цих змін. Економічне зростання визначається конкурентними перева-

Таблиця 1

Сектори (рахунки)	ВВП за категоріями доходу	=	ВВП за категоріями витрат
Домашні господарства	оплата праці найманих працівників чисті податки на виробництво та імпорту валові прибутки і змішані доходи	→	кінцеві індивідуальні споживчі витрати
Сектор загальнодержавного управління		→	кінцеві колективні споживчі витрати
Не фінансові і фінансові корпорації		→	валове нагромадження основного капіталу
Зовнішній сектор (результат господарської діяльності)			чистий експорт(+) / чистий імпорт(-)
	$\Sigma = 100\%$		$\Sigma = 100\%$

гами економіки як природного так і організаційного характеру, оптимальним взаємоузгодженням системи доходів і витрат в інституційних секторах, що впливають на зовнішньоекономічні потоки товарів і послуг (табл. 1).

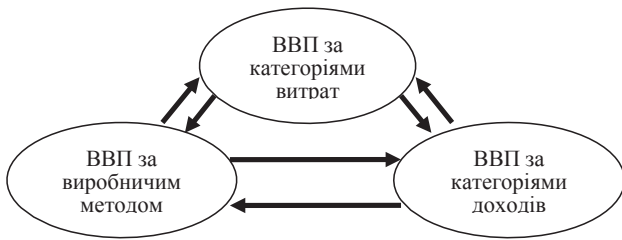


Рис. 1. Взаємозалежність показників ВВП

Доходи інституційних суб'єктів економіки спрямовуються на найоптимальніше задоволення їхніх нагальних споживчих потреб, забезпечуючи рівновагу в економічній системі. Це у свою чергу вказує на важливість підтримки оптимальної структури доходів в економіці з точки зору здійснення й оптимальних витрат і формування відповідних змін у структурі виробництва економіки. Структурна динаміка показників ВВП визначає й основні тенденції і особливості розвитку економіки (рис. 1).

Традиційно аналіз відтворення здійснюють у рамках моделі «витрати-випуск», наголошуючи саме на галузевих аспектах відтворення. Водночас в умовах суттєвої розбалансованості і диспропорційності економіки увагу варто зосередити на інституційних аспектах відтворення ВВП. Якісна оцінка процесів відтворення ВВП України особливо доцільна порівняно із країнами – провідниками успішної економічної політики, або тими, що втілюють свою особливу стратегію соціально-економічного відтворення. Особливий інтерес становить дослідження і для країн, що задовольняють порівняльним критеріям: 1) *сусід-*

ства, 2) *країн-сателітів*, що тяготять до певних суспільних цінностей і методів економічної політики, 3) *країн-взірців*, суспільне облаштування та соціально-економічна політика яких слугує моделлю для наслідування. Тому дослідимо динаміку ВВП Німеччини, Польщі, Російської Федерації та України.

Аналіз економічної політики потребує використання управлінських інструментів – макрорахунків [12], що послідовно цілісно і комплексно описують процеси відтворення національної економіки, і, перш за все, різні аспекти відтворення ВВП (рис. 2).

Нині, як ніколи раніше, процеси глобалізації впливають на соціально-економічну динаміку національних економік [13], потребують вивчення основних внутрішніх і зовнішніх факторів соціально-економічного відтворення національної економіки, постійного акцентування на актуальних завданнях стратегічного розвитку і заходах, що забезпечують досягнення цих цілей. До них слід віднести зростання ВВП на душу населення (графік 1), у т.ч. зростання інвестицій та кінцевих споживчих витрат на душу населення, які загалом характеризують зростання життєвого рівня, споживчого попиту населення, ділової активності тощо.

Динаміка обраних показників ВВП на душу населення відображає довгострокові соціально-економічні тренди різних соціально-економічних

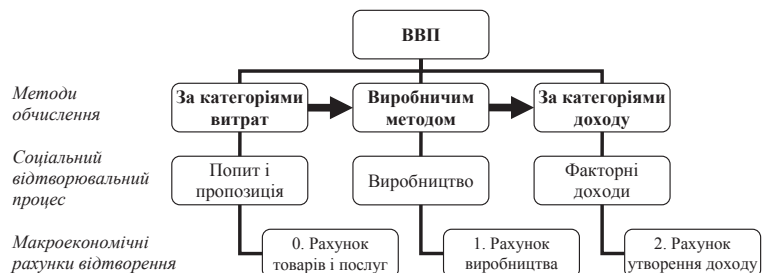
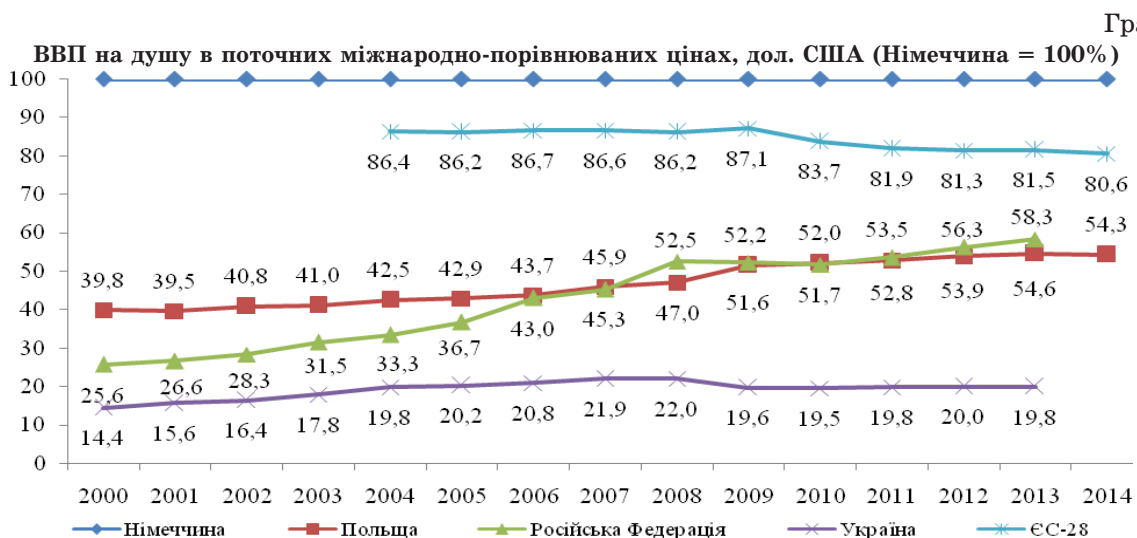


Рис. 2. ВВП: методи обчислення, соціальні відтворювальні процеси та макроекономічні рахунки відтворення



Джерело: Підготовлено на основі даних <http://w3.unepce.org>. (січень, 2016 року)

Таблиця 2
Індивідуальне і колективне кінцеве споживання в структурі ВВП України, у %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кінцеві споживчі витрати	75,3	76,6	75,4	75,4	71,2	76,5	78,1	77,5	80,0	84,6	84,5	85,5	88,2	91,8	90,1
– індивідуальні	68,1	68,6	68,0	67,6	64,2	69,5	70,9	70,7	73,4	77,6	77,4	79,2	81,9	85,6	83,0
– колективні	7,1	8,0	7,4	7,8	6,9	7,0	7,2	6,8	6,7	7,0	7,0	6,3	6,4	6,1	7,1

Джерело: Підготовлено на основі даних національних рахунків України

систем та деякі особливості їх відтворення, що пов'язані із кризовими явищами останніх років. Як видно з графіка 1, формування ВВП і, відповідно, забезпечення життєвого рівня в кожній із країн, а також в цілому по ЄС характеризується такими особливостями: 1) економічне зростання в Польщі в кризові 2008–2009 рр. пришвидшило зростання показника ВВП на душу населення до рівня європейських і німецьких стандартів; 2) простежується спад життєвого рівня в цілому по ЄС щодо досягнутого і дещо зростаючого життєвого рівня в Німеччині в останні роки; 3) економічна криза 2009 р. негативно вплинула на і так нижчий життєвий рівень Росії та України, залишаючи особливо Україну в стадії стагнації та зростаючих внутрішніх дисбалансів.

Приведена соціально-економічна динаміка показників ВВП на душу населення є наслідком проводжуваної соціально-економічної політики, потребує більш глибокого дослідження на основі показників ВВП та їхніх структурних складових.

ВВП за категоріями витрат. Аналіз відтворення ринкової економіки проводять, починаючи з аналізу попиту і пропозиції, його структури, внутрішніх і зовнішньоекономічних аспектів. Кінцевий попит у національній економіці описує основне рівняння системи національних рахунків [12]:

$$Y = C + G + I + NetExport,$$

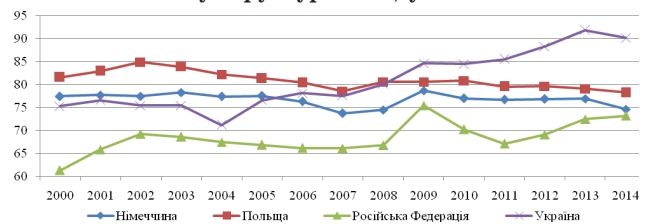
де Y – валовий внутрішній продукт, C та G – відповідно, індивідуальні й колективні кінцеві споживчі витрати, I – валові інвестиції, $NetExport$ – чистий експорт.

Підтримка сталих темпів реального економічного зростання (фізичних обсягів ВВП) потребує підтримки оптимальних пропорцій між базовими елементами кінцевого споживання: 1) між кінцевим споживанням та інвестиціями; 2) між індивідуальним та колективним споживанням; 3) між експортом та імпортом, що в довгостроковій перспективі підтримують стабільність системи, її рівновагу. Більш детальніше дослідження елементів попиту і пропозиції проводять в рамках рахунків товарів і послуг, загальновідомої таблиці «витрати-випуск» [14], вивчаючи внутрішні і зовнішні аспекти діяльності, відповідні умови загальногосподарської рівноваги. Динаміка макроекономічних показників кінцевого споживання, валових інвестицій та чистого експорту для досліджуваних країн приведена на графіках 2-4 відповідно.

Якщо до 2008 року країни підтримували частку кінцевого споживання на звичному для себе рівні (графік 2), то у 2009 р. ця частка зрос-

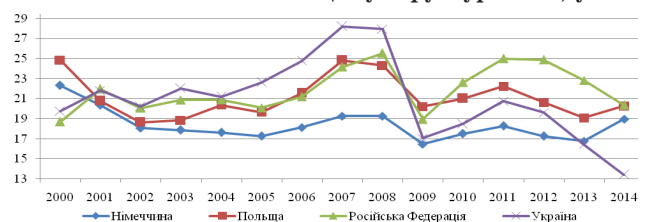
тає (за виключенням Польщі), нівелюючи негативні наслідки кризи. У наступні роки всі країни зменшують обсяги кінцевого споживання, за виключенням України, де частка кінцевого споживання залишається на надвисокому рівні, у т.ч. за рахунок зростання в останні роки індивідуальних споживчих витрат (табл. 2). Безперечно, це негативно впливає на інші компоненти ВВП – валові інвестиції та чистий експорт, частка і структура яких залишається в Україні на неприйнятному низькому рівні і характеризується нестійкістю (графік 3-4).

Графік 2
Частка Кінцевих споживчих витрат у структурі ВВП, у %



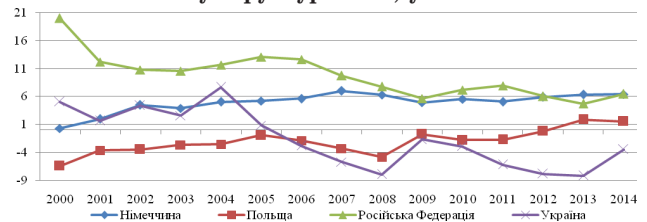
Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Графік 3
Частка Валових інвестицій у структурі ВВП, у %



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Графік 4
Частка Чистого експорту (+) / чистого імпорту (-) у структурі ВВП, у %



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Найбільш наочно політика підтримки пропорційності відтворення показників кінцевого

споживання простежується в Німеччині та Польщі, де відповідні динамічні ряди на графіках зображені практично паралельно, характеризуються відносною сталістю і прогнозованістю. Конкурентоспроможність Німеччини, що зростає, проявляється у внутрішніх і зовнішніх проявах, зокрема підтримці макроекономічних пропорцій, високої продуктивності праці, довготривалому зростанні зовнішньоторговельних доходів тощо. Концепція економічної політики уряду Польщі нині головним чином орієнтується на внутрішні чинники економічного росту, а ніж на зовнішні. Це проявляється в тому, що в Польщі частка кінцевого попиту і частка інвестицій у структурі ВВП вищі, ніж у Німеччині, а зовнішня торгівля характеризується від'ємним торговельним сальдо, яке має тенденцію до скорочення.

У цілому можна стверджувати, що Польща наслідує найкращі риси структурної політики Німеччині в частині підтримки пропорційності внутрішнього попиту, внутрішньої і зовнішньої збалансованості, підвищення ефективності виробництва, наближення життєвого рівня до європейських стандартів. І це не є випадковістю, а скоріше є результатом стратегічно продуманої економічної політики, спрямованої на розвиток внутрішнього ринку, зростання приватних інвестицій та обмеження функцій держави [15].

На відміну від Німеччини та Польщі, економічна політика в Росії та в Україні менш прогнозована та не переслідувала підтримку довгострокової сприятливої структурної збалансованості показників кінцевого попиту. Непередбачуваність України проявляється й у погіршенні структури показників кінцевого попиту в 2011–2013 рр. і у відсутності стратегії підтримки їх безпечної пропорційності, що призвело до тривалого спаду квартальних фізичних обсягів ВВП.

ВВП за виробничим методом визначається як сума ВВП вироблених різними видами економічної діяльності (ВЕД) національної економіки [16]:

$$Y = \sum y_i$$

де Y – ВВП національної економіки, y – ВВП різних ВЕД, i – індекс ВЕД.

Структура ВВП за ВЕД визначає виробничу спеціалізацію, яка для різних країн є достатньо різною, характеризує їхній виробничий потенціал і переваги.

У нашому дослідженні обмежимося лише розглядом національної економіки як єдиного ВЕД і зосередимо увагу на загальній виробничій ефективності досліджуваних систем.

Для порівняльного аналізу ефективності функціонування великих ринків, яким є національна економіка, їхнього виробничого

технологічного потенціалу варто користуватися моделлю В. Леонтєва витрати-випуск [14, с. 68], підготовленої для однієї галузі:

$$X = AX + Y$$

де X , AX , Y – відповідно, скалярні значення *випуску товарів і послуг (у ринкових цінах)*, *проміжного споживання товарів і послуг, ВВП (у ринкових цінах)*¹; у багатогалузевій моделі A – квадратна невід'ємна матриця коефіцієнтів прямих витрат, X – вектор-стовпчик елементів валового випуску, Y – вектор-стовпчик кінцевого попиту. Національна економіка за цих умов розглядається як єдиний цілісний ринок – вид економічної діяльності, регіон, інституційний сектор. Якісні параметри національної економіки як соціально-виробничої системи характеризуються як власне обсягами ВВП, так і часткою ВВП у структурі *Випуску*:

$$\alpha = \frac{Y}{X} * 100\%$$

де α – частка ВВП у структурі Випуску.

Двоєдина задача полягає в одночасному створенні умов і стимулів, що, з одного боку, продукують зростання ВВП через оптимальне поєднання елементів кінцевого попиту а з іншого, зменшують проміжне споживання товарів і послуг завдяки більш досконалим виробничим технологіям, що зменшують собівартість та дають змогу збільшувати обсяги Випуску.

Національну економіку варто розглядати як соціально-виробничу систему, що постійно розвивається. Довіра в суспільстві сприяє зростанню інвестицій та впровадженню більш досконалих і продуктивніших виробничих технологій, що зменшують виробниче споживання товарів і послуг. І навпаки, відсутність довіри в суспільстві та його переважно ієрархічна організаційна структура, ускладнюють інвестування із-за невизначеності – неможливості прогнозу кінцевих результатів економічної діяльності, – внаслідок чого виробництво здійснюється за старіючими технологіями, потребує значного виробничого споживання ресурсів і енерговитрат, характеризується високими ризиками, пов'язаними з отриманням прибутку.

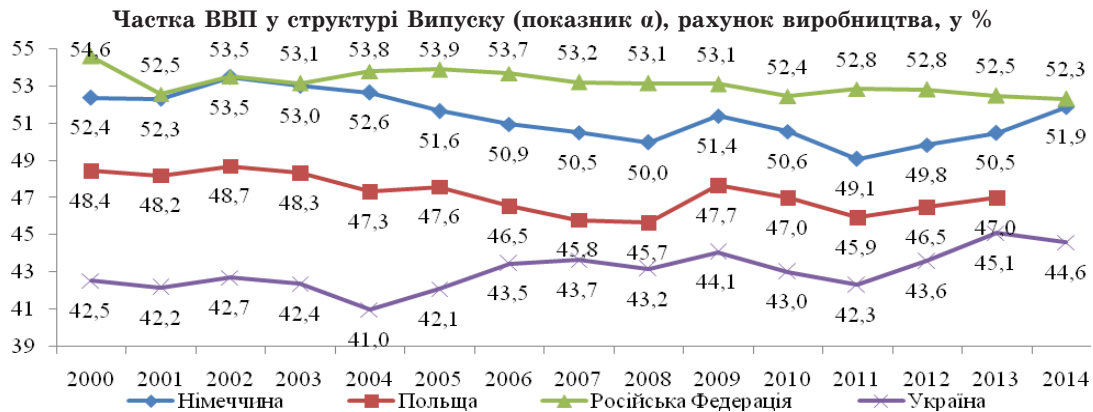
Порівняння виробничої ефективності досліджуваних країн приведено на графіку 5. Зростаючі інвестиції в економіку України у 2005–2008 рр. чинили позитивний вплив на підвищення ефективності виробництва.

Кризові явища відтворення світової і національної економіки впливають на ціни і ринкову кон'юнктуру, динаміку ВВП та структуру виробничих витрат. Показовими є 2008–2009 рр., коли економічний спад супроводжувався більш швидким зменшенням виробничих витрат в Німеччині, Польщі і Україні. Водночас у Росії, головною статтею експорту якої виступають енергоносії, структура виробничих витрат і, відповідно, частка ВВП у випуску залишилися без змін.

Економічне відновлення у 2010–2011 рр. для досліджуваних країн супроводжується більш

¹ Виділені курсивом показники національної економіки взято із зведених національних рахунків, які мають свої кодифікації з використанням класифікацій потоків товарів і утворюваних доходів (P.1, P.2, B.1g*).

Графік 5



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

швидким зростанням виробничих витрат порівняно із ВВП, зростання якого було незначним і мало нестійкий характер. Тому економічне відновлення потребує оптимального поєднання внутрішнього потенціалу, що підвищує продуктивність виробничих систем, зменшує собівартість виробництва продукції, посилює конкурентні переваги національних виробників, сприяє зростанню внутрішнього і зовнішнього попиту.

Як бачимо, виробничі витрати в національній економіці є досить рухомими і змінюваними, суттєво залежними від поточної конкурентоспроможності економіки та вживаних заходів щодо підтримки конкуренції. Аналіз та моделювання економіки на основі моделі «витрати-випуск» ґрунтується на сталості і незмінюваності системи виробничих витрат (матриці А). Проте сучасні процеси глобалізації (міжнародна конкуренція, відкритість ринків, вільний перетік капіталів та трудових ресурсів між країнами, впроваджені системи суспільного управління тощо) сприяють суттєвому скороченню виробничих витрат через покращення виробничих технологій та зростанню частки ВВП у структурі Випуску.

Побудова аналогічних рахунків виробництва для інституційних секторів, видів економічної діяльності, регіонів національної економіки дає змогу більш детально досліджувати особливості національних виробничих систем, структуру витрат та їх ефективність, які є наслідком суспільної виробничої культури, розвиненості інституційної структури ринкової економіки та рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Аналізуючи приведені структурні пропорції відтворення ВВП, необхідно враховувати принципово різні соціально-економічні моделі досліджуваних країн, розвиненість ринкових інститутів та механізмів загальнонаціонального регулювання. Звідси й значні відмінності у якісних характеристиках ВВП і виробничої структури, що склалася в цих країнах.

ВВП за категоріями доходу є сумою створених у національній економіці факторних доходів [16]:

$$Y = L + T + K,$$

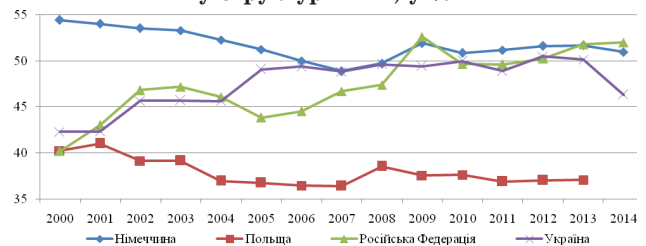
де L – оплата праці найманих працівників, T – податки на виробництво та імпорту за

виключенням субсидій, K – валовий прибуток і змішаний дохід.

Динаміка цих показників для досліджуваних країн приведена на графіках 6-8.

Графік 6

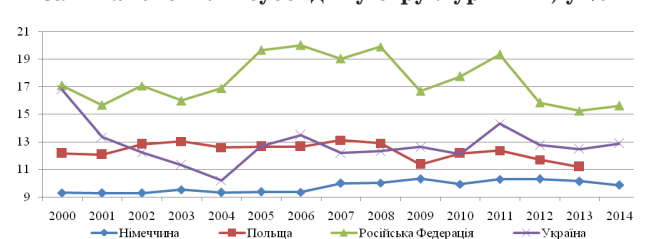
Частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП, у %



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Графік 7

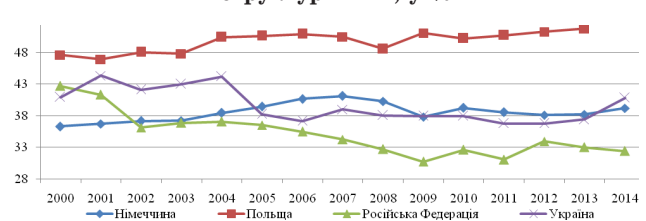
Частка податків на виробництво та імпорту за виключенням субсидій у структурі ВВП, у %



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Графік 8

Частка валового прибутку та змішаного доходу в структурі ВВП, у %



Джерело: Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

Досліджувані країни дотримуються різних концепцій у частині формування факторних доходів ВВП:

– у Німеччині і Польщі чітко спостерігається виважена і цілеспрямована структурна політика формування факторних доходів. На це вказують усталеність і висока прогнозованість структурних показників ВВП, підтримувана пропорційність факторних доходів, очевидна схожість трендів, що склалися;

– для Німеччини характерною є висока частка оплати праці поряд з низьким рівнем оподаткування виробництва та помірними валовими прибутками. Стабільність приведеної структури доходів гарантується високою конкурентоспроможністю німецької економіки, що проявляється у тому, що Німеччина виступає чистим експортером товарів і послуг (див. графік 4), є країною-кредитором;

– Польща упродовж тривалого часу була чистим імпортером товарів і послуг (графік 4). Це змушує проводити економічну політику зміцнення і розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності польських товарів. Вона проявляється у підтримці значно нижчої частки оплати праці ніж в Німеччині (графік 6) поряд з дещо вищим рівнем оподаткування виробництва (графік 7), що дає змогу формувати досить високі валові прибутки і змішані доходи (графік 8), які забезпечують високий рівень кінцевого споживання (графік 2) та інвестиційного попиту (графік 3). Прогнозованість економічної політики, дотримання європейських стандартів у всіх сферах життєдіяльності, підтримка на високому рівні внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту сприяють розбудові і зміцненню внутрішніх ринків, складає основу стійкого економічного росту сучасної Польщі;

– у Росії і в Україні упродовж останнього десятиліття суттєво зростає частка оплати праці в структурі ВВП (графік 6), наблизившись до рівня Німеччини. Частка чистих податків на виробництво та імпорт в Україні наближається до рівня Польщі, тоді як у Росії залишається на досить високому рівні (графік 7). Валові прибутки і змішані доходи в Росії і Україні мають тенденцію до зниження (графік 8), що негативно впливає на їх теперішню і майбутню конкурентоспроможність.

Сучасні соціально-економічні проблеми України є «результатом багаторічної неправильної організації економічних процесів в Україні», зокрема завдяки орієнтуванню вироб-

ництва на певні ринки, відсутності належного рівня конкуренції, і відповідно високих вимог до стандартів і якості продукції. Це послаблює економіку та робить її уразливою від зовнішніх і внутрішніх негативних впливів. Очевидно, що проблеми відтворення економіки України в найбільш загальних рисах сконцентровані структурних диспропорціях ВВП.

Найбільш інтегрально про конкурентоспроможність національної економіки свідчить динаміка зростання реального ВВП (табл. 3). Якщо до кризи зростаючі економіки демонструють високі темпи росту, то після кризи темпи росту уповільнюються та згодом змінюються на стан депресії. Економічні реформи в Польщі ж забезпечили неухильність і стійкість економічного зростання. Економіка Німеччини як найбільша серед розглядуваних країн також має сталі темпи зростання.

Успішний розвиток економіки Німеччини протягом тривалого часу є результатом добре продуманої економічної політики, яка зорієнтована на оптимальне поєднання ринкового господарства та завдань суспільного відтворення. Це проявляється у підтримуваній пропорційності відтворення ВВП, що позитивно впливає на зростання доходів національної економіки.

Кінцевою метою суспільно-економічних реформ у Польщі, які проводили упродовж останніх 25 років, очолювані різними представниками політичної еліти, була інтеграція до ЄС [15]. Це сприяло спадковості і виваженості проведеної економічної політики, соціальній єдності польського суспільства, поступовому покращенню економічної ситуації.

Поліпшення конкурентоспроможності вітчизняної економіки значною мірою залежить від цілеспрямованої економічної політики, спрямованої на взаємоузгодження та збалансування складових показників ВВП. Приклад сталого господарювання в Німеччині та Польщі може бути корисним для України, особливо в умовах теперішньої асоціації до ЄС.

Висновки. Конкурентоспроможність національної економіки визначається макроекономічною стабільністю, зокрема пропорційністю і сталістю відтворення компонент ВВП, що і є передумовою економічного зростання. У зв'язку з цим необхідне вивчення і усвідомлення причин виникнення та уроків фінансово-економічних криз, їх наслідків для оптимального відтворення національної економіки і її соціально-економічних підсистем.

Таблиця 3

Темпи зростання ВВП, у %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Німеччина	0,8	3,9	3,4	0,8	-5,1	3,7	3,4	0,9	0,5	1,4
Польща	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	2,0	1,6	3,2
Україна	2,9	7,5	7,5	1,9	-14,5	4,1	5,2	0,3	0	-6,5
Російська Федерація	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,3	4,3	3,4	1,3	0,5

Джерело: <http://www.ereport.ru>

Економічний розвиток сталих і зростаючих економік є прикладом для наслідування та якісного поліпшення економічної політики, зокрема в частині цілеспрямованої підтримки структурних пропорцій ВВП.

Світова економічна система нині перебуває в стані високої мінливості. Тому для забезпечення успішного соціально-економічного відтворення та конкурентоспроможності економіки України необхідна довгострокова стратегія підтримки оптимальних макроекономічних пропорцій та економічного росту. Незважаючи на надзвичайно складний для України кризовий 2014 рік, він є переломним і дає надію на позитивні зміни у структурі ВВП, що сприятимуть подальшому відновленню і здоровому функціонуванню вітчизняної економіки, реальному економічному зростанню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013–2023 роки. Розпорядження Кабінету міністрів України № 690-р від 19 вересня 2012 року.
2. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 рр. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
3. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крюкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
6. Гончар М.С. Европейские стандарты украинской экономики и пути их достижения / М.С. Гончар, А.С. Жохин, В.Г. Козирський, А.П. Махорт. – Проблемы управления и информатики. – 2009. – № 5. – С. 106-129.
7. Пак Чжон Хи. Возрожденная Корея: модель развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lib.ru.
8. Ли Куан Ю. Сингапурская история. 1965–2000 гг. Из третьего мира – в первый. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 656 с.
9. Мохамад Махатхир. Путь вперед. – М.: Харвест, 2009. – 208 с.
10. UNECE Countries in Figures 2011. United Nations Economic Commission for Europe, New York, Geneva, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unepce.org.
11. System of National Accounts 2008. United Nations. – New York: UN, 2009, 722p. (ST/ESA/STAT/SER.F/2/REV.5).
12. Использование макросчетов при анализе экономической политики. ООН, Нью-Йорк, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: unstats.un.org.
13. The impact of globalization on national accounts. United Nations Economic Commission for Europe, New York, Geneva, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unepce.org.
14. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
15. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству / Л. Бальцерович. – Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 92 с.
16. Національні рахунки України за 2014 рік / Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України, Київ, 2015. – 23 с.

УДК 656.078.89

Доля К.В.
кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри ГІС, оцінки землі та нерухомого майна
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Доля О.Є.
асистент кафедри управління проектами
в міському господарстві і будівництві
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ЩОДО НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

ABOUT REGULATORY AND LEGAL PROVIDING OF DEVELOPMENT IN PASSENGERS TRANSPORTATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено нормативно-правові акти, якими здійснюється регулювання діяльності щодо впровадження нових міських та приміських пасажирських маршрутів загального користування суб'єктами господарської діяльності. Розглянуто питання щодо можливості виникнення правових суперечок між суб'єктами господарської діяльності – перевізниками після відкриття нового маршруту та перерозподілу ринку пасажирських перевезень між перевізниками, а також питання забезпечення новоутвореного суб'єкту господарської діяльності, який має намір надавати послуги на пасажирських автобусних маршрутах загального користування.

Ключові слова: пасажирський маршрут, маршрут, конкуренція, недобросовісна конкуренція, організація перевезень пасажирів, економічна безпека, пасажир, закон.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы нормативно-правовые акты, которыми осуществляется регулирование деятельности по введению новых городских и пригородных пассажирских маршрутов общего пользования субъектами хозяйственной деятельности. Рассмотрены вопросы возможности возникновения правовых споров между субъектами хозяйственной деятельности – перевозчиками после открытия нового маршрута и перераспределения рынка пассажирских перевозок между перевозчиками, а также вопросы обеспечения субъекта хозяйственной деятельности, который намерен предоставлять услуги на пассажирских автобусных маршрутах общего пользования.

Ключевые слова: пассажирский маршрут, маршрут, конкуренция, недобросовестная конкуренция, организация перевозок пассажиров, экономическая безопасность, пассажир, закон.

ANNOTATION

This article examines the normative-legal acts that regulates the activity carried out during the introduction of new urban and suburban passenger routes, general use for business entities. Addresses the questions about the possibility of legal disputes between economic entities and carriers, after the opening of a new route and the redistribution of passenger transportation business between the carriers. Considers the questions relating to the subject of economic activities, which intends to provide services on passenger bus routes for general use.

Keywords: passenger route, route, competition, unfair competition, organization of transportations of passengers, economic security, passenger, law.

Мета статті полягає у вивченні нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарської діяльності з питань відкриття нових міських та приміських пасажирських маршрутів

загального користування; дослідженні питання забезпечення зберігання економічних інтересів підприємств після введення на ринок перевезень новоутвореного маршруту; наданні рекомендацій щодо внесення доповнень у діючі нормативно-правові акти, направлених на урегулювання можливих правових суперечок між перевізниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку держава застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності.

Основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є (у тому числі) ліцензування, патентування і квотування [1].

Умови, обсяги, сфери та порядок застосування окремих видів засобів державного регулювання господарської діяльності визначаються Цивільним кодексом України, іншими законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку.

Цивільним кодексом зазначено, що обмеження щодо здійснення підприємницької діяльності, а також перелік видів діяльності, в яких забороняється підприємництво, установлюються Конституцією України та законом [2].

Загальні положення організації та діяльності автомобільного транспорту регулюються діючими законами України та підзаконними актами.

Законом України «Про автомобільний транспорт» визначено засади організації та діяльності автомобільного транспорту та встановлено, що органи місцевого самоврядування формують мережу міських автобусних маршрутів загального користування і здійснюють у межах своїх повноважень контроль дотримання законодавства у сфері автомобільного транспорту на відповідній території.

Забезпечення організації пасажирських перевезень на міських автобусних маршрутах

загального користування покладається на виконавчий орган сільської, селищної, міської рад відповідного населеного пункту [3].

Наказом Міністерства інфраструктури України № 480 від 15.07.2013 р. «Про затвердження Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом», зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 31 липня 2013 р. за № 1282/23814, визначено механізм організації підготовки до відкриття автобусних маршрутів загального користування (крім міжнародних) [4].

Порядок [4] урегулює й питання відкриття міського, приміського, міжміського внутрішньообласного та міжобласного автобусних маршрутів.

Відповідно до вимог Закону України «Про автомобільний транспорт», документами, на підставі яких виконуються пасажирські перевезення для автомобільного перевізника є ліцензії, договір із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозвіл, паспорт маршруту, документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України [3].

Конституцією України визначено, що захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу [5].

Господарським кодексом України щодо конкуренції у сфері господарювання встановлено, що органи державної влади і органи місцевого самоврядування повинні здійснювати аналіз стану ринку і рівня конкуренції на ньому і вживати передбачених законом заходів щодо упорядкування конкуренції суб'єктів господарювання [1].

Регулювання питань конкуренції знайшло своє відображення й в Законі України «Про основи національної безпеки України», яким визначено, що основним напрямом є забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Цим же Законом зазначено пріоритети національних інтересів, одним з яких є створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення [6].

Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» передбачено, що недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності, а особи, яким завдано шкоду внаслідок вчинення дій, визначених цим Законом як недобросовісна конкуренція, можуть звернутися до суду із позовом про її відшкодування [7].

Паризькою конвенцією про охорону промислової власності передбачено, що країни Союзу зобов'язані забезпечити громадянам країн, що

беруть участь у Союзі, ефективний захист від недобросовісної конкуренції. Актом недобросовісної конкуренції вважається будь-який акт конкуренції, що суперечить чесним звичаям у промислових і торговельних справах [8].

У свою чергу, Цивільним кодексом України «звичай» визначено, як правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин [2].

Відповідно до викладеного, органи державної влади мають забезпечувати економічну безпеку країни шляхом реалізації законів України «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про захист економічної конкуренції» [9] та Паризької конвенції про охорону промислової власності від 20 березня 1883 р. Також зазначено, що органи місцевого самоврядування повинні здійснювати аналіз стану ринку і рівня конкуренції на ньому і вживати передбачених законом заходів щодо упорядкування конкуренції суб'єктів господарювання.

З викладеного можна зробити висновок, що виконання Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом [4] з метою відкриття автобусних маршрутів загального користування може призвести до настання суперечностей щодо додержання встановлених вимог іншими нормативно-правовими актами, якими регулюється питання економічної конкуренції.

На підставі вимог [5–9] мають ознаки можливості оскарження у судовому порядку відкриття міського, приміського, міжміського, внутрішньообласного та міжобласного автобусних маршрутів як такого, що суперечить згаданим вище вимогам та є не забезпеченням гарантованих державою умов економічної безпеки та розвитку автомобільної галузі.

Водночас «звичай» визначено, як правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин. Таке визначення не в повній мірі висвітлює порядок розуміння терміну «звичай», адже це є правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, а отже, будь-яка поведінка не суперечить актам цивільного законодавства.

На даний час в Україні стан виконання Положення про Державну службу України з безпеки на транспорті [10] призводить до унеможливлення відповідної ліцензії, передбаченої вимогами законів України [3; 11]. Це пов'язано із тим, що Державна служба України з безпеки на транспорті є органом, який здійснює ліцензування відповідної господарської діяльності, фактично не функціонує й не здійснює процес ліцензування.

Висновки. На даний час новостворений суб'єкт господарської діяльності, який має намір надавати послуги на пасажирських автобусних маршрутах загального користування, не має фактичної можливості в отриманні відповідних дозвільних документів, а існуючий

процес відкриття нового маршруту має ознаки невідповідності іншим нормативно-правовим актам, що гарантують безпеку підприємницької діяльності в Україні. З метою запобігання виникненню обставин, які можуть призвести до настання правових суперечностей між перевізниками, пропонується визначити термін «звичай» та забезпечити проведення конкурсу на право обслуговування новоутвореного маршруту одночасно із проведенням конкурсу на право обслуговування існуючих маршрутів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (з подальшими змінами) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV (з подальшими змінами) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003.
3. Про автомобільний транспорт: Закон України від 05.04.2001 р. № 2344-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001.
4. Порядок організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1282-13>.
5. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996.
6. Про основи національної безпеки України: Закон України // Офіційний вісник України. – 2003.
7. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 7 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996.
8. Кожарская И.Ю., Прахов Б.Г. Статус Парижской конвенции по охране промышленной собственности / И.Ю. Кожарская, Б.Г. Прахов // Патентное право. – К., 2003.
9. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001.
10. Положення про Державну службу України з безпеки на транспорті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/103-2015-%D0%BF#Find>.
11. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000.

УДК 658:64.012.8

Драчук Ю.З.

*доктор економічних наук, професор
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Трушкіна Н.В.

*магістр з економіки
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України***ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТЕРМІНА «ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ»*****DEFINING OF NOTION «PUBLIC AND PRIVATE LAW
IN THE SPHERE OF INNOVATIONAL INDUSTRY DEVELOPMENT»****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено низку наукових підходів до сутності поняття «публічно-приватне партнерство в інноваційній сфері». Обґрунтовано та доповнено зміст терміна «публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промисловості». Визначено принципи, на яких мають базуватися сучасні форми публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості, та пріоритетні напрями.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, інноваційний розвиток, промисловість, принципи, форми, механізми, пріоритетні напрями.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован ряд научных подходов к сущности понятия «публично-частное партнерство в инновационной сфере». Уточнено содержание термина «публично-частное партнерство в сфере инновационного развития промышленности». Определены принципы, на которых должны базироваться современные формы публично-частного партнерства в сфере инновационного развития промышленности, и приоритетные направления.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, инновационное развитие, промышленность, принципы, формы, механизмы, приоритетные направления.

ANNOTATION

In the paper explores the different scientific approaches to the essence of the concept of «public-private partnership in innovation». The content of the term «public-private partnership in the field of innovative development of industry» clarified. The principles, which should be based on modern forms of public-private partnership in the field of innovative development of industry, and priority areas identified.

Keywords: public-private partnerships, innovative development, industry, principles, forms, mechanisms, priorities.

Постановка проблеми. Публічно-приватне партнерство (ППП) визнано ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Високу ефективність ППП як форми взаємодії держави та бізнесу доведено передовим досвідом ряду країн світу. На цей час доволі активізувалися об'єктивні обставини запровадження механізмів публічно-приватного партнерства.

Для реалізації масштабних модернізаційних проектів у базових галузях промисловості

потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може бути приватний бізнес. Водночас в умовах післякризового розвитку зростає зацікавленість бізнесу до державної підтримки, що дозволяє знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. Розвиток державно-приватного партнерства при залученні інвестицій визнано одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та національних проектів [1].

Вітчизняні бюджетні видатки на науку в 2015 р. лише трохи перевищили 0,2% ВВП, незважаючи на те що українське законодавство встановлює їх рівень не менше 1,7%. У той же час норма фінансування науки для країн ЄС – 3% ВВП, в Ізраїлі та Швеції – 4% ВВП [2, с. 8].

На разі в Україні не діють стратегія інноваційного розвитку, інноваційна політика держави, пріоритетні напрями інноваційної діяльності, механізми державної фінансової підтримки через неузгодженість виділення обсягу коштів на такі цілі бюджетним та податковим законодавством, не діє розгалужена інноваційна інфраструктура. Інертним до активізації інноваційних процесів залишається приватний сектор економіки. Інноваційна активність українських підприємств оцінюється на рівні 10–11%. У діючому законодавстві присутні ряд норм, які стримують розвиток ринкової конкуренції в інноваційній сфері. Це стосується й інноваційного підприємництва, яке, як свідчить зарубіжний досвід, є дієвим механізмом розвитку публічно-приватного партнерства. Ефективному впровадженню механізмів розвитку публічно-приватного партнерства в Україні перешкоджають:

– відсутність визначення публічно-приватного партнерства як залучення ресурсів приватного сектору економіки для задоволення громадських потреб, що, відповідно до законодавства, фінансується за рахунок коштів державного бюджету; для цього необхідним є прийняття відповідних норм у Бюджетному

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

кодексі України, які регулюватимуть порядок такого залучення;

– відсутність моніторингу споживання комунальних послуг та енергоносіїв у розрізі споруд, що належать бюджетним установам, системи виміру та верифікації цих ресурсів, зацікавленості керівників бюджетних установ у зниженні споживання; усе це не дозволяє задіяти приватну ініціативу по заходах з енергозбереження у бюджетній сфері;

– відсутність достатньої практики відображення надходжень до відповідного бюджету у натуральній формі як підстави для прийняття боргових або умовних зобов'язань щодо розрахунків у наступні роки (комерційний кредит);

– удосконалених норм та дієвої практики прийняття місцевими громадами та державою фінансових зобов'язань, які залежать від окремих умов: досягнення економії в натуральних одиницях, забезпечення функціонування протягом певного періоду часу, будівництва та передачі об'єкту, відшкодування витрат у разі припинення договору про ППП з ініціативи публічного партнера тощо;

– удосконалених норм та дієвої практики управління зобов'язаннями, що зазначено вище (граничний розмір, показники, які враховуються при його визначенні).

Таким чином, у сучасних умовах господарювання доцільною є розробка якісно нової системи інноваційних відносин, реалізація яких дозволила б дотримуватися балансу публічних і приватних інтересів у сфері інноваційного розвитку промисловості, забезпечувати функціонування інноваційного підприємництва, залучати приватні інвестиції. Такою моделлю, що базується на принципах рівності партнерів, довірі та свободі договірних відносин, має стати модель публічно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публічно-приватне партнерство за призначенням має стати одним з стратегічних напрямів розвитку та модернізації об'єктів ряду галузей промисловості. Аналіз наукових джерел свідчить про значну увагу вчених до розвитку публічно-приватного партнерства в науково-технічній та інноваційній сферах. Науковцями досліджується та узагальнюється до сучасних умов розвитку економіки України зарубіжний досвід реалізації механізмів публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Розробляються пропозиції щодо активізації публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості.

В останні десятиріччя ППП поступово стає дієвою формою реалізації НДДКР та інноваційних проектів. Цільовою установою держави в інноваційній сфері стає стимулювання бізнесу щодо такого виду діяльності, яка відрізняється підвищеним ступенем ризику і невизначеності; досягненням ефективної взаємодії між учасниками інноваційного процесу (розробниками, фінансовими установами, виробниками тощо);

акумулюванням фінансових ресурсів із різних джерел у пріоритетних напрямках, що за даних умов інвестиційної кон'юнктури менш привабливі для приватних вкладень [3, с. 29]. Реалізація перерахованого стимулюватиме бізнес до розвитку нових напрямів, сприятиме прискоренню економічного зростання.

У публічно-приватному партнерстві приватний сектор економіки потребує створення державою умов для його зацікавленості, стимулювання до пошуку оптимальних шляхів співпраці. У сфері інноваційного розвитку промисловості така взаємодія дозволить приватному партнеру знижувати рівень ризику при реалізації інноваційних проектів за рахунок залучення більш дешевого капіталу, ніж у ринковому секторі економіки, а також через систему консультацій впливати на рівень державної участі у фундаментальних і прикладних наукових дослідженнях з урахуванням власних планів розвитку.

Серед понять у науковій літературі вживаються терміни: «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство», «публічно-державна кооперація» тощо. Більш усталеним є поняття «державно-приватне партнерство», що традиційно пов'язане з роллю держави у суспільних відносинах.

На думку дослідників, більш коректним є термін «публічно-приватне партнерство», що найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки публічними партнерами в зарубіжній практиці часто виступають як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [4, с. 12].

Публічно-приватне партнерство як правова модель гармонізації публічних і приватних інтересів у інноваційних відносинах та організаційно-інституціональний механізм її реалізації мають становити основу реформування політики у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку та її правового забезпечення [5, с. 230].

Не існує єдиного та узгодженого визначення і поняття «публічно-приватне партнерство в інноваційній сфері». У літературі зустрічається ряд наукових підходів до сутності цього терміна. Зауважимо, що недостатньо приділено уваги до формулювання дефініції «публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промисловості», визначенню складових цього поняття, основних принципів та пріоритетних напрямів, що й обумовило вибір теми даного дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та доповненні змісту терміна «публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промисловості» на основі узагальнення ряду існуючих наукових підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна взаємодія в рамках національної

інноваційної системи органів державного управління наукових установ та бізнес-структур є важливим чинником створення науково-технологічних переваг країни в умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів. На разі в Україні процес формування інституту публічно-приватного партнерства (ППП) за наявності низки проблем знаходиться на початковій стадії (рис. 1).

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-IV, державно-приватне партнерство визначено як «співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами» [6].

Ознаками державно-приватного партнерства є: забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності діяльності у порівнянні зі здійсненням такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Основоположник сучасної концепції господарського права В.К. Макутов розглядає партнерство як «основу господарських відносин взагалі, що не мають того характеру рівності та підпорядкування суб'єктів стосовно один одного, які притаманні цивільно-правовим і адміністративно-правовим відносинам. У горизонтальних господарських відносинах створю-

ється інша рівність, ніж у цивільних відносинах, вона покликана не розділяти, а об'єднувати інтереси суб'єктів, перетворювати їх на партнерів, які у рівному підкоренні господарському порядку можуть знайти свій спільний інтерес» [7, с. 32].

«Державно-приватне партнерство можна розглядати як певну систему, що володіє особливим комплексом економічних, соціальних, правових, політичних, організаційних, управлінських та інших взаємозв'язків, вирішення стратегічних завдань економічного розвитку держави, реалізації її соціально-економічних проблем» [3, с. 29–30].

На думку В.Г. Варнавського, «державно-приватне партнерство – це інституційний і організаційний альянс між державою і бізнесом у цілях реалізації суспільно значущих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості і НДДКР, аж до сфери послуг» [8, с. 48].

Державно-приватне партнерство означає «використання державою механізму як сукупності реалізуючих його елементів (інституціональні передумови реалізації ДПП, критерії оцінки проекту ДПП, складові механізму стимулювання ДПП), що забезпечують створення даного партнерства і участь приватного бізнесу в інноваційній діяльності» [9, с. 48].

Як зазначено у «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012–2017 роки», «у нормотворчій діяльності доцільним вважається використання терміна «публічно-приватне партнерство», де у більшій мірі відображається весь діапазон відносин у рамках цього суспільного явища з урахуванням участі органів місцевого самоврядування та громадськості» [10].

Під публічно-приватним партнерством пропонується розглядати «альтернативу в якості залучення нових джерел приватного фінансування та управління із збереженням за державним сектором як прав власності, так і контролю щодо визначення цілей і завдань проекту». PPP «дозволяє створити «ефект важеля» і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізовувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління та надання інфраструктурних послуг» [11, с. 64].

В європейських країнах публічно-приватне партнерство розглядається як пріоритетний інструмент реалізації інноваційної політики за такими напрямками, як: стратегічне співробітництво у сферах (критично важливих для держави) соціальних інновацій і високих технологій; забезпечення зв'язків між наукою і бізнесом та трансферу технологій у ринковий обіг; підтримка суб'єктів інноваційного під-

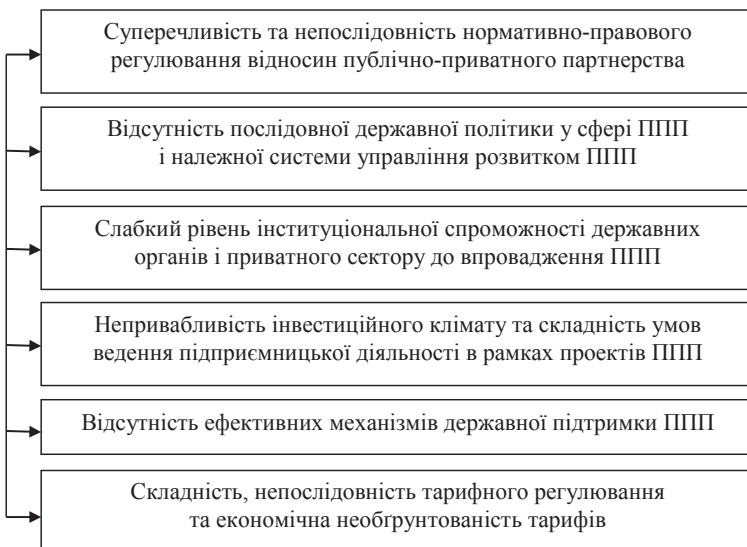


Рис. 1. Причини щодо стримування ефективного розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

приємництва, приватних інвестицій у дослідження та інновації за допомогою партнерського фінансування та розподілу ризиків між публічним і приватним партнерами; кластероорієнтована політика.

Нижче слід зупинитись на окремих думках дослідників щодо терміна «публічно-приватне партнерство»:

– так, дослідники наполягають на тому, що публічно-приватне партнерство – це не просто співфінансування проектів, в яких зацікавлене суспільство, це насамперед «максимальне використання унікальних можливостей кожного з учасників проекту із сукупним зменшенням ризиків. Держава, співпрацюючи з бізнесом, одержує не лише зниження навантаження на бюджет, але й більш глибоку та дієву, ніж традиційна бюрократія, систему управління проектом, а бізнес – визначений набір гарантій і переваг. При цьому різноманітність форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду завдань – від створення та розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій» [12, с. 9];

– публічно-приватне партнерство, на думку фахівців, є одним з найбільш ефективних механізмів, які усувають існуючі «розриви» у національних інноваційних системах [13, с. 27]. Це дозволяє комерціалізувати технології і виходити з інноваційною продукцією на внутрішній або світовий ринок. У рамках ППП реалізується також взаємодія державного і приватного секторів із метою одержання результатів НДДКР;

– американський учений Г. Інковіц, обґрунтовуючи теорію «потрійної спіралі» задля досягнення ефективної взаємодії основних складових національної інноваційної системи, акцентує увагу на дослідженні питань формування нового інституціонального середовища як передумови мотивації приватного сектору до участі у публічно-приватному партнерстві [14, с. 33];

– І.С. Нейкова [15, с. 154] державно-приватне партнерство в інноваційній сфері розуміє як «систему рівноправних відносин державного і приватного секторів економіки, що має особливий комплекс економічних, соціальних, правових, політичних, організаційних, управлінських, інших взаємозв'язків, взаємин і умов, спрямованих на максимально ефективне використання наявних ресурсів та їх джерел для інноваційного розвитку країни та її суб'єктів»;

– у роботі [16] державно-приватне партнерство у науково-технічній та інноваційній сферах визначається як сукупність організаційно-правових відносин і дій держави та приватного бізнесу, спрямованих на досягнення

загальних цілей інноваційної політики країни, які є основоположними для побудови інноваційної економіки;

– сутність державно-приватного партнерства в інноваційній сфері полягає в узгодженні інтересів держави і бізнесу, а також координації їх дій у процесі доведення наукових результатів до інновацій. Воно виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створених для досягнення певних цілей [17];

– державно-приватне партнерство у сфері інновацій «має являти собою взаємодію держави і приватного сектора в процесі всього інноваційного циклу починаючи із проведення наукових досліджень і комерціалізації розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції» [9, с. 48];

– під державно-приватним партнерством в інноваційній сфері розуміється «совокупність організаційно-правових відносин і дій держави та частини бізнесу, направлених на досягнення цілей інноваційного розвитку на макро-, регіональному і мікроуровні посредством реалізації проектів і програм в інноваційній сфері» [18, с. 172];

– як стверджує О. Сімсон, «приватно-державне партнерство стає політико-правовою моделлю реалізації ринкової інноваційної стратегії і полягає в ефективному співробітництві приватного сектора і держави у сфері наукових досліджень і інновацій. Тобто нова соціально-економічна система може ефективно функціонувати тільки за умови збалансованого врахування приватних і публічних інтересів, їх оптимальної взаємодії та пошуку спільних інтересів, спрямованих на інноваційний розвиток» [19, с. 73]. Тобто О. Сімсон приватно-державне партнерство розглядає у двох значеннях – як «політико-правову модель співробітництва бізнесу і держави та організаційно-інституціональний механізм її реалізації» [19, с. 75].

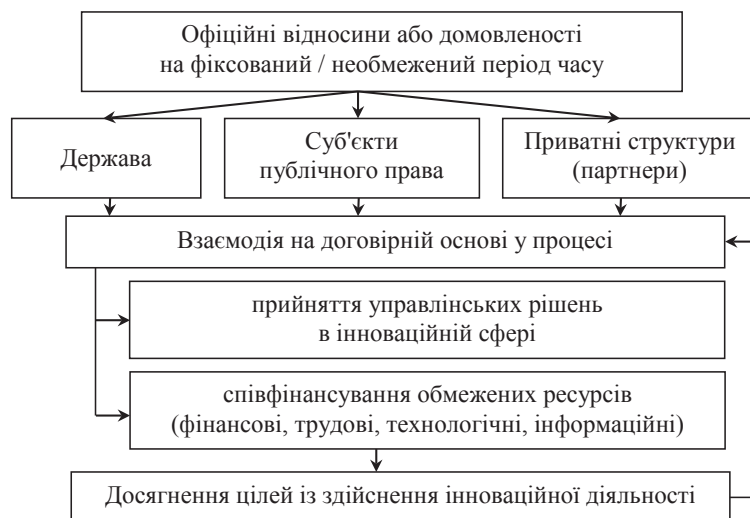


Рис. 2. Складові визначення терміна «публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промисловості»

Отже, публічно-приватне партнерство у науково-технічній та інноваційній сферах може позиціонуватися як взаємовідносини між орга-

нами державної влади та суб'єктами господарювання, що складаються з приводу розвитку інноваційного потенціалу промисловості (рис. 2).



Рис. 3. Принципи, на яких мають базуватися сучасні форми публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості

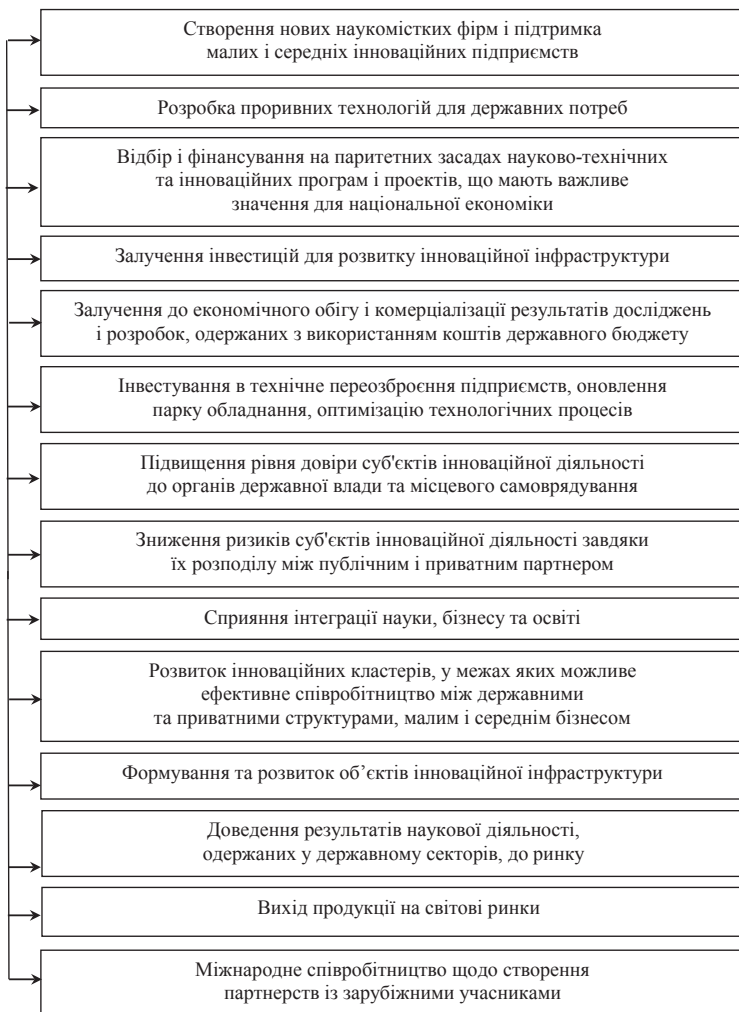


Рис. 4. Стратегічні пріоритети публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості

Взаємовідносини сторін публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері мають бути зафіксовані в офіційних документах (договорах про співпрацю, програмах тощо), носити партнерський, тобто рівноправний характер. На основі узагальнення світового досвіду взаємодії держави та приватного сектору щодо науково-технічного та інноваційного розвитку, механізмів застосування публічно-приватного партнерства визначаються основні принципи, на яких мають ґрунтуватися сучасні форми публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості (ПППСРП) (рис. 3).

Мета публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості полягає в об'єднанні досвіду, знань і вмінь державних і приватних партнерів для досягнення вагомих наукових результатів, ефективного впровадження інновацій, одержання значних соціально-економічних та фінансових результатів з максимальною взаємною вигодою.

ПППСРП здійснюється також із метою допомоги у захисті інтелектуальної власності (субсидування, патентування), створення об'єктів інноваційної інфраструктури, використання державних лабораторій в інтересах приватних компаній. До пріоритетних напрямів публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості можна віднести (рис. 4).

Світовий досвід реалізації інноваційних проектів на засадах ППП свідчить про різновид моделей та організаційно-правових форм партнерства держави та бізнес-структур. Так, М.А. Держбіною запропоновано класифікацію ряду моделей публічно-приватного партнерства за трьома групами: організаційні моделі, моделі фінансування та моделі кооперації [20]. До організаційних моделей віднесено концесію та аутсорсинг. До моделей фінансування пропонується віднести комерційний найм, оренду, лізинг, проектне фінансування, де передбачається укладання угоди з визначенням конкретних зобов'язань учасників інноваційного проекту, відповідальності та розподілу ризиків між ними.

Моделями кооперації є «різні способи поєднання зусиль партнерів, відповідальних за окремі стадії загального

процесу створення нової споживчої вартості (товарів, послуг, об'єктів інфраструктури, технологічних систем тощо) на засадах укладання договорів про спільну діяльність» [21, с. 103].

В інноваційній сфері доцільним є укладання договорів про спільну діяльність, угод оренди, лізингу, аутсорсингу. На думку деяких учених, використання договору про концесію є проблематичним, оскільки, згідно із Законом України «Про концесії», концесійний договір укладається на строк від 10 до 50 років, що значно перевищує життєві цикли переважної більшості виду інноваційної продукції, особливо в межах високих технологій [21, с. 103].

Публічно-приватні партнерства створюються як в організаційно-правовій формі юридичної особи, так і на основі договору про спільну діяльність з об'єднанням внесків учасників та без їх об'єднання залежно від мети партнерства. Вони функціонують у формі об'єднань підприємств, господарських товариств, холдингів, корпорацій, концернів, консорціумів, венчурних та інвестиційних фондів, банків розвитку, інноваційних кластерів, промислово-фінансових груп, наукових і технологічних парків, центрів трансферу технологій. Загальновизнаною практикою ППП в інноваційній сфері є формування та функціонування технологічних платформ як ефективного комунікаційного засобу для об'єднання науковців та підприємців.

Згідно з практикою передового зарубіжного досвіду, до інструментів державної підтримки публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері віднесено [22, с. 83]:

– економічні: податкові пільги, державні замовлення на НДДКР, бюджети розвитку, надання кредитів на пільгових умовах для здійснення НДДКР та інноваційної діяльності в перспективних галузях промисловості, субсидування відсотків за кредитами, гранти та субсидії, державні дотації на закупівлю «ноу-хау» тощо;

– організаційні: стимулювання державою кооперації між університетами, промисловістю та регіональною владою, створення центрів технологій як консорціумів фірм та університетів, інноваційних бізнес-інкубаторів;

– адміністративні: фінансування з державного бюджету підготовки та перепідготовки кадрів та створення спеціальних органів управління з питань ППП в інноваційній сфері.

Висновки. Загалом, публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промисловості має розглядатися як система відносин між державою, суб'єктами публічного права та приватним сектором економіки, при реалізації яких ресурси партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, що потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

Реалізація механізмів даного партнерства сприятиме концентрації матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, а також науково-технічного і виробничого потенціалу державних установ і приватного бізнесу при реалізації пріоритетних інноваційних проектів і програм у промисловості, де державою підтримуються функції: розробки принципів і стратегічних програм, згідно з якими здійснюються відносини бізнесу з публічною владою та суспільством у цілому; формуванні інституціонального середовища для розробки та ефективної реалізації інноваційних проектів на засадах публічно-приватного партнерства; управлінні публічно-приватним партнерством; розробки відповідних форм, методів і конкретних механізмів.

Ключова роль уряду у підтримці інноваційної діяльності полягає у забезпеченні сприятливої структури і середовища для інформованого прийняття ризиків приватними інвесторами. Участь підприємців в інноваційних проектах на засадах ППП зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, удосконаленням техніки і технології, створенням нових виробництв і підприємств, у тому числі з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з науковими установами, постачальниками та підрядниками.

До переваг публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості, за дослідженням, відносяться:

– *для держави:* скорочення рівня витрат із надання послуг; активізація інвестиційної діяльності промислових підприємств; ефективне управління майном; економія фінансових ресурсів держави; використання передового досвіду діяльності компаній за організаційно-правовою формою – публічне акціонерне товариство; оптимізація розподілу ризиків; підвищення ефективності розвитку інфраструктури у сфері промисловості; активізація форм проектного фінансування; стимулювання підприємницького мислення; рівний діалог між владою та бізнесом; збереження та створення робочих місць;

– *для приватного сектора економіки:* залучення бюджетних коштів до реалізації інноваційних проектів; розширення можливостей одержання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ на довготривалий термін; поліпшення роботи з державними дозвільними органами влади; підвищення статусу інноваційного проекту в результаті залучення до участі державного партнера; формування позитивного іміджу у суспільстві; оптимізація розподілу ризиків інноваційного проекту.

Подальший розвиток публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості України має бути пов'язаний із використанням передового зарубіжного досвіду в розробці нормативно-правових та організацій-

них засад, запровадженням сучасних моделей ППП та ефективних механізмів державного регулювання та підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналіт. записка / А. Павлюк, Д. Ляпін; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
2. Патон Є. Недофінансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проектів і втрати наукових кадрів / Є. Патон // *Голос України*. – 2016. – № 11(6265). – 22 січня. – С. 8.
3. Білоусов Є.М. Державно-приватне партнерство як інструмент формування інноваційної економіки / Є.М. Білоусов // *Правове забезпечення комерціалізації результатів досліджень і розробок: матеріали наук.-практ. конф. (Харків, 22 травня 2012 р.)*. – Х., 2012. – С. 27–34.
4. Статівка А.М. Проблеми правового забезпечення публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері / А.М. Статівка, І.А. Шуміло // *Економіка та право*. – 2009. – № 2. – С. 11–16.
5. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон // *Вісник Академії правових наук України*. – 2011. – № 4. – С. 222–230.
6. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI (із змінами; у редакції від 02.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
7. Мамутов В.К. Принципы и методы правового регулирования хозяйственной деятельности / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, К.С. Хахулин [и др.] // *Хозяйственное право*; под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – С. 32.
8. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски: [монография] / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 316 с.
9. Головінов О.М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О.М. Головінов // *Вісник економічної науки України*. – 2010. – № 1. – С. 47–51.
10. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf>.
11. Пильтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // *Вісник КНТЕУ*. – 2012. – № 3. – С. 63–74.
12. Бруссер П. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций / П. Бруссер // *Рынок ценных бумаг*. – 2007. – № 2. – С. 9.
13. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере: [монография] / Под ред. А.К. Казанцева, Д.А. Рубвальтера. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 330 с.
14. Etzkowitz, H. The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action / Henry Etzkowitz. – New York; London: Routledge, 2008. – 164 p.
15. Нейкова І.С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І.С. Нейкова // *Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка і право»*. – 2010. – № 1(48). – С. 152–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc...Gum/...1/2010_1_Neykova.pdf.
16. Носкова В.Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности / В.Н. Носкова, Ю.П. Фомичев, А.И. Шелгунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ifti.ru/part_consult/publ.
17. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://secandsafe.ru/stati/pravo/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo_v_innovacionnoy_sfere.
18. Яшева Г.А. Формирование стратегии государственно-частного партнерства в инновационном развитии Республики Беларусь / Г. А. Яшева // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 3. – С. 163–180.
19. Сімсон О. Реалізація моделі державно-приватного партнерства в інноваційній стратегії України / О. Сімсон // *Теорія і практика інтелектуальної власності*. – 2010. – № 6. – С. 70–77.
20. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства / М.А. Дерябина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29>.
21. Чмир О.С. Державно-приватне партнерство у науково-технічній та інноваційній сфері: теоретичні засади і практичні проблеми впровадження в Україні / О.С. Чмир, Ю.Ф. Шкворець, І.Ю. Єгоров // *Наука та наукознавство*. – 2012. – № 3. – С. 98–109.
22. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства (станом на жовтень 2011 р.) // *Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України*. – К.: Фенікс, 2011. – 352 с.

УДК 656:338.47

Євсєєва О.О.

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту**Українського державного університету залізничного транспорту***МОДЕЛЮВАННЯ ЯК НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГНОЗІВ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ****MODELING AS A SCIENTIFIC BASIS OF FORECASTS
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT****АНОТАЦІЯ**

У статті запропоновано методичний підхід до моделювання розвитку залізничного транспорту за п'ятьма математичними моделями: лінійною, логарифмічною, поліноміальною, степеневою, експоненціальною. Доведено, що використання методичного підходу дозволить поліпшити планування довгострокового розвитку залізничного транспорту за рахунок наукового обґрунтування показників, застосування багатofакторного аналізу, забезпечення порівнянності даних.

Ключові слова: моделювання, прогноз, залізничний транспорт, модель, інновації, управління, планування.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен методический подход к моделированию развития железнодорожного транспорта по пяти математическим моделям: линейной, логарифмической, полиномиальной, степенной, экспоненциальной. Доказано, что использование методического подхода позволит улучшить планирование долгосрочного развития железнодорожного транспорта за счет научного обоснования показателей, применения многофакторного анализа, обеспечения сопоставимости данных.

Ключевые слова: моделирование, прогноз, железнодорожный транспорт, модель, инновации, управление, планирование.

ANNOTATION

The methodical approach to the modeling of the development of railway transport by five mathematical models: linear, logarithmic, polynomial, degree, exponential. It is proved that the use of the methodical approach will improve the long-term planning of development of railway transport at the expense of scientific substantiation of the indicators, the application of multivariate analysis, comparability of data.

Keywords: modeling, forecasting, railway transportation, model, innovation, management, planning.

Постановка проблеми. Залізничний транспорт сьогодні є найбільш важливим соціально-економічним утворенням національного господарського комплексу України. Його функціонування пронизує всі площини економіки і суспільного життя, тому його ефективний та сталий розвиток, пристосування до зовнішнього середовища, де відбуваються економічні та соціально-суспільні трансформації, укріплюються ринкові відносини, має надзвичайно важливе значення [1, с. 67]. У самій сфері залізничного транспорту набули незворотного характеру процеси зміни власності, структури вантажопотоків, взаємовідносин з іншими видами економічної діяльності. Усе це потребує глибокого осмислення, дослідження і напрацювання нових форм, методів і механізмів управління залізничним транспортом, нової загальної ідеології свого реформування, основою якої є економіка, цілком влаштована за ринко-

вими критеріями функціонування. Додається до цього і постійно зростаючий вплив зовнішньоекономічних чинників, таких як глобалізація ринків товарів і послуг, вільне перетікання капіталу в трансконтинентальних масштабах, вимоги Євро-союзу щодо майбутніх форм господарювання залізниць у сфері міждержавної взаємодії. Тому моделювання розвитку залізничного транспорту як наукове обґрунтування прогнозів є актуальною науковою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування прогнозів розвитку соціально-економічних систем та залізничного транспорту розглядали такі вчені, як Пакуліна А.А. [2], Пакулін С.Л. [2; 3], Божок Н.О. [4], Давидова Т.В. [5], Дикань В.Л., Гненний О.М., Сич Є.М. Аналіз сучасних наукових досліджень свідчить про необхідність удосконалення методичних підходів до моделювання розвитку залізничного транспорту, важливість наукових розробок у цьому напрямку.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Сучасні наукові дослідження присвячені моделюванню окремих напрямків діяльності залізничного транспорту. Проте вітчизняна наука приділяє недостатньо уваги обґрунтуванню економіко-математичних моделей розвитку залізничного транспорту в цілому, які необхідні для прогнозування сталого системного розвитку залізничного транспорту держави, виявлення тенденцій його функціонування в єдиній концепції соціально-домінантного територіального розвитку, поглибленого опрацювання питання визначення пріоритетів такого розвитку, конкретних заходів щодо стабілізації та комплексного покращання ситуації в економіці України. Саме цим обумовлені актуальність і вибір теми дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу до моделювання розвитку залізничного транспорту за п'ятьма математичними моделями: лінійною, логарифмічною, поліноміальною, степеневою, експоненціальною; доведенні, що використання методичного підходу дозволить поліпшити планування довгострокового розвитку залізничного транспорту за рахунок наукового обґрунтування показників, застосування багатofакторного аналізу, забезпечення порівнянності даних.

Таблиця 1

Динаміка розвитку залізничного транспорту України

Рік	Перевезення вантажів залізничним транспортом, млн. т	Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, відсотків	Відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом, млн.	Пасажирооборот залізничного транспорту загального користування, млрд. пас. км
1995	360	14	577	63,8
2000	357	23	499	51,8
2005	450	25	445	52,7
2006	479	26	448	53,2
2007	514	26	447	53,1
2008	499	25	445	53,1
2009	391	24	426	48,3
2010	433	24	427	50,2
2011	469	25	430	50,6
2012	457	25	429	49,3
2013	444	24	425	49,0
2014	386	24	389	35,9

Джерело: [6, с. 201, 202, 209, 210; 7, с. 112, 116, 117]

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання грає важливу роль у процесі ефективного вирішення проблем розвитку залізничного транспорту (рис. 1).

Використання новітніх економіко-математичних методів і моделей у системному підході до реалізації варіантів розвитку залізничного транспорту дозволить прийняти таке рішення, яке при реалізації вимагало б мінімуму матеріальних і фінансових витрат при найвищій ефективності його використання. Це особливо важливо, ураховуючи економічні негаразди в державі, а також той факт, що оснащення залізничного транспорту здебільшого досить витратне і сягає десятків мільйонів доларів США. Тому наукове обґрунтування управлінських рішень щодо розвитку залізничного транспорту має першочергове значення для підвищення його економічної ефективності.

Моделювання розвитку залізничного транспорту сприяє науковому обґрунтуванню прогнозів.

У ході дослідження нами було розраховано прогнозні значення розвитку залізничного транспорту України за п'ятьма математичними моделями: лінійною, логарифмічною, поліноміальною, степеневою, експоненціальною. Прогноз розвитку залізничного транспорту України за показниками «Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, відсотків», «Перевезення вантажів, млн. т», «Відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом, млн.» та «Пасажирооборот транспорту загального користування, млрд. пас. км» був здійснений на підставі даних табл. 1.

При кореляційному зв'язку зміна результативної ознаки Y обумовлена впливом факторних ознак x_i не цілком (як при функціональному зв'язку), а лише частково, оскільки можливий вплив інших чинників. Середнє квадратичне відхилення показує відхилення ознаки від загальної середньої. Коефіцієнт кореляції (апроксимації) говорить про тісноту зв'язку між факторною та результативною ознаками. Він вимірюється в діапазоні від -1

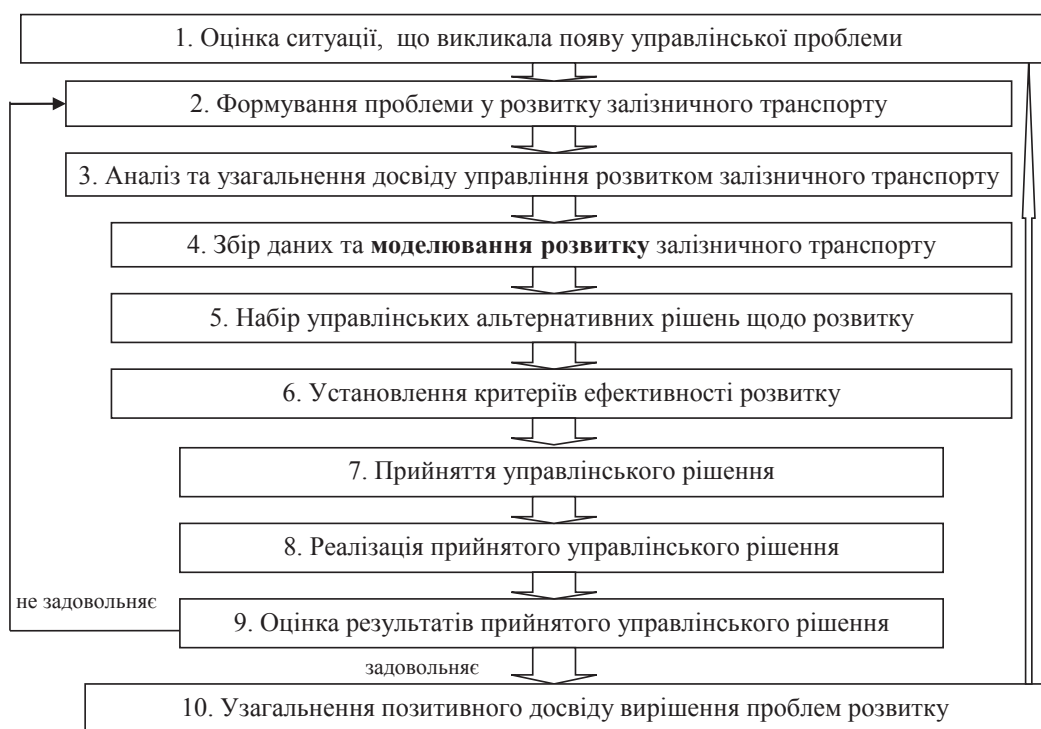


Рис. 1. Моделювання у процесі ефективного вирішення проблем розвитку залізничного транспорту

до +1: $R = [-1; +1]$. Чим ближче значення коефіцієнта кореляції до одиниці, тим тісніший кореляційний зв'язок, точніше знайдено нами залежність. Знак «+» перед коефіцієнтом кореляції говорить про те, що зв'язок прямий, тобто зі збільшенням x зростає Y , та навпаки.

Результати прогнозування питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням лінійної моделі наведено на рис. 2.

Лінійна модель має такий вигляд:

$$Y = 0,3741x + 21,318, \quad (1)$$

де Y – питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, %;
 x – роки.



Рис. 2. Прогноз питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням лінійної моделі

Джерело: розроблено автором

Прогнозне значення питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів (2016 р.) у разі використання лінійної моделі складає 26,4%, величина достовірності апроксимації досить низька – 0,1783.

Результати прогнозування з використанням логарифмічної моделі наведено на рис. 3.

Логарифмічна модель має такий вигляд:

$$Y = 2,8143\ln(x) + 19,063. \quad (2)$$

Прогнозне значення питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів (2016 р.) у цьому разі складає 26,31%, величина достовірності апроксимації – 0,4434.



Рис. 3. Прогноз питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням логарифмічної моделі

Джерело: розроблено автором

Результати прогнозування з використанням поліноміальної моделі наведено на рис. 4.

Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, відсотків

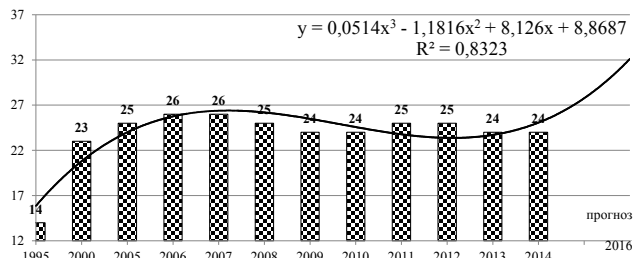


Рис. 4. Прогноз питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням поліноміальної моделі

Джерело: розроблено автором

Поліноміальна модель 3 міри має такий вигляд:

$$y = 0,0514x^3 - 1,1816x^2 + 8,126x + 8,8687. \quad (3)$$

Прогнозне значення питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів (2016 р.) у цьому разі складає 32,0%, величина достовірності апроксимації – 0,8223.

Результати прогнозування з використанням степеневі моделі наведено на рис. 5.

Степенева модель має такий вигляд:

$$18,299x^{0,1499}. \quad (4)$$

Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, відсотків

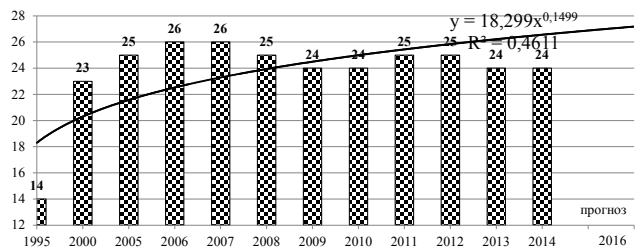


Рис. 5. Прогноз питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням степеневі моделі

Джерело: розроблено автором

Прогнозне значення питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів (2016 р.) у разі степеневі моделі складає 27,2%, величина достовірності апроксимації – 0,4611.

Результати прогнозування з використанням експоненціальної моделі наведено на рис. 6.

Питома вага залізничного транспорту в перевезенні вантажів, відсотків

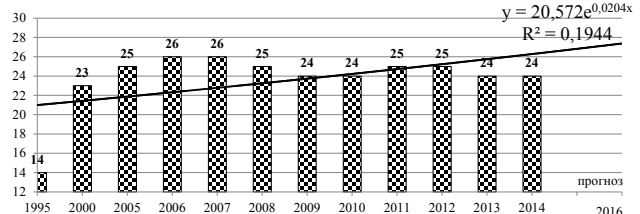


Рис. 6. Прогноз питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів із використанням експоненціальної моделі

Джерело: розроблено автором

Експоненціальна модель має такий вигляд:

$$y = 20,572e^{0,0204x}. \quad (5)$$

Прогнозне значення питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів (2016 р.) у разі експоненціальної моделі складає 27,4%, величина достовірності апроксимації – 0,1944.

Результати прогнозування питомої ваги залізничного транспорту в перевезенні вантажів узагальнено в табл. 2.

Як бачимо, оптимальним значенням питомої ваги залізничного

транспорту в перевезенні вантажів з точки зору статистичних параметрів є значення, обчислене з використанням поліноміальної моделі, – 32,0%.

Аналогічно складемо прогноз обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом виходячи з динаміки цього показника за 1995–2014 рр.

У табл. 3 узагальнено результати прогнозування обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом України.

Оптимальна модель при прогнозуванні обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом виходячи з динаміки за 1995–2014 рр. (поліноміальна) має такий вигляд:

$$Y = 0,3879x^3 - 10,752x^2 + 84,877x + 270,63, \quad (6)$$

де Y – перевезення вантажів залізничним транспортом України, млн. т;

x – роки.

Прогнозне значення обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом на перспективу (2016 р.) у разі поліноміальної моделі складає 412 млн. т, величина достовірності апроксимації – 0,5361.

Прогноз відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом виходячи з динаміки цього показника за 1995–2014 рр. також було здійснено за п'ятьма математичними моделями: лінійною, логарифмічною, поліноміальною, степенною, експоненціальною.

У табл. 4 узагальнено результати прогнозування обсягу відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом України.

Оптимальна модель (степенна) має такий вигляд:

$$Y = 546,67x^{-0,121}, \quad (7)$$

де Y – відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом України, млн.;

x – роки.

Таблиця 2

Результати прогнозу питомої ваги залізничного транспорту України в перевезенні вантажів, %

Трендові моделі	Рівняння	Коефіцієнт кореляції, од.	Прогнозне значення на 2016 р., %
1. Лінійна	$Y = 0,3741x + 21,318$	0,1783	26,4
2. Логарифмічна	$Y = 2,8143\ln(x) + 19,063$	0,4434	26,3
3. Поліноміальна	$Y = 0,0514x^3 - 1,1816x^2 + 8,126x + 8,8687$	0,8323	32,0
4. Степенна	$Y = 18,299x^{0,1499}$	0,4611	27,2
5. Експоненціальна	$Y = 20,572e^{0,0204x}$	0,1944	27,4
Оптимальна – поліноміальна	$Y = 0,0514x^3 - 1,1816x^2 + 8,126x + 8,8687$	0,8323	32,0

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Результати прогнозу обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом виходячи з динаміки за 1995–2014 рр.

Трендові моделі	Рівняння	Коефіцієнт кореляції, од.	Прогнозне значення на 2016 р., млн. т
1. Лінійна	$Y = 2,507x + 420,29$	0,0297	453
2. Логарифмічна	$Y = 26,891\ln(x) + 391,79$	0,1503	462
3. Поліноміальна	$Y = 0,3879x^3 - 10,752x^2 + 84,877x + 270,63$	0,5361	412
4. Степенна	$Y = 387,33x^{0,0678}$	0,1738	462
5. Експоненціальна	$Y = 399,75e^{0,0153x}$	0,1706	506
Оптимальна – поліноміальна	$Y = 0,3879x^3 - 10,752x^2 + 84,877x + 270,63$	0,5361	412

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Результати прогнозу перевезення пасажирів залізничним транспортом виходячи з динаміки за 1995–2014 рр.

Трендові моделі	Рівняння	Коефіцієнт кореляції, од.	Прогнозне значення на 2017 р., млн.
1. Лінійна	$Y = -10,542x + 517,44$	0,6390	363
2. Логарифмічна	$Y = -58,05\ln(x) + 545,6$	0,8514	390
3. Поліноміальна	$Y = 1,5852x^2 - 31,149x + 565,52$	0,7738	435
4. Степенна	$Y = 546,67x^{-0,121}$	0,8628	395
5. Експоненціальна	$Y = 517,07e^{-0,022x}$	0,6756	375
Оптимальна – степенна	$Y = 546,67x^{-0,121}$	0,8628	395

Джерело: розроблено автором

Прогнозне значення обсягу відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом на перспективу (2016 р.) у разі степеневій моделі складає 395 млн., величина достовірності апроксимації – 0,8628.

Результати прогнозування з використанням оптимальної моделі наведено на рис. 7.

Перевезення пасажирів залізничним транспортом, млн.

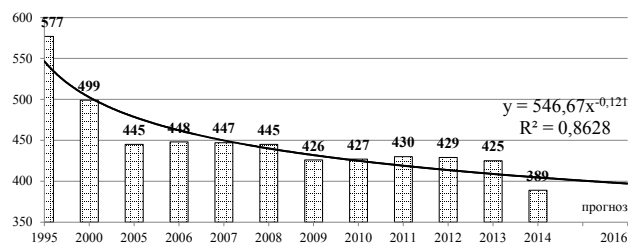


Рис. 7. Прогноз обсягу відправлення (перевезення) пасажирів залізничним транспортом із використанням степеневій моделі

Джерело: розроблено автором

У табл. 5 узагальнено результати прогнозування пасажирообороту залізничного транспорту України загального користування.

Оптимальна модель (поліноміальна) має такий вигляд:

$$Y = 59,734x^{-0,085}, \quad (8)$$

де Y – обсяг пасажирообороту залізничного транспорту України, млрд. пас. км;

x – роки.

Прогнозне значення обсягу пасажирообороту залізничного транспорту на перспективу (2016 р.) у разі степеневій моделі складає 38 млрд. пас. км, величина достовірності апроксимації – 0,6111. Результати прогнозування із використанням оптимальної моделі наведено на рис. 8.

Таким чином, у майбутньому ми бачимо неухильне зростання показників діяльності залізничного транспорту України, його значущості для розвитку економіки України. Радикальні економічні перетворення на залізничному транспорті України, спрямовані на становлення та розвиток ринкових механізмів, потребують формування нової концепції його розвитку. У зв'язку з цим виникає потреба в розробці нової системи поглядів на управління залізничним комплексом. Це обумовлено тим, що найважливішою проблемою існуючого механізму управ-

ління на залізничному транспорті є відсутність ефективної взаємодії між управлінням на всіх рівнях залізничної галузі, будь то забезпечення процесу перевезень, наявність відповідного і в достатній кількості рухомого складу, забезпечення якості колій, оптимального обороту вагонів, ефективних планових ремонтів, логістики, маркетингу тощо. Необхідне впровадження цільових підходів у процес якісного управління розвитком залізничного транспорту та його інфраструктури і розробки нової прогресивної системи управління, яка органічно охоплювала б усю систему управління і теоретично та методологічно обґрунтовувала її істотні риси. На разі актуальною є проблема розробки нової стратегії і моделі державного регулювання залізничним комплексом і його інфраструктури, заснованої на концепції збалансованої взаємодії всіх учасників транспортного ринку.

Пасажирооборот, млрд. пас. км

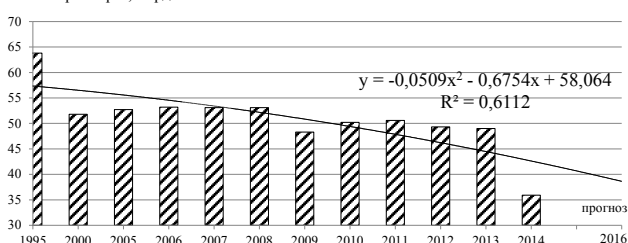


Рис. 8. Прогноз обсягу пасажирообороту залізничного транспорту із використанням поліноміальної моделі

Джерело: розроблено автором

Метою вдосконалення існуючого механізму управління на залізничному транспорті є досягнення його збалансованого розвитку з метою відповідності типу індустріального рівня розвитку країни, що забезпечує максимальне сприяння її економічному зростанню.

Система якісного управління розвитком залізничного транспорту та його інфраструктури потребує нетрадиційних підходів до підвищення економічної та управлінської культури ведення залізничного бізнесу. Нова система поглядів на якісне управління передбачає посилення ринкових факторів впливу, що передбачає розробку нової стратегії та моделі управління, заснованої на концепції активної взаємодії на принципах не тільки державного регулювання,

Таблиця 5

Результати прогнозу обсягу пасажирообороту залізничного транспорту України загального користування виходячи з динаміки за 1995–2014 рр.

Трендові моделі	Рівняння	Коефіцієнт кореляції, од.	Прогнозне значення на 2017 р., млрд. пас. км
1. Лінійна	$Y = -1,3371x + 59,608$	0,6030	41
2. Логарифмічна	$Y = -6,325\ln(x) + 61,452$	0,5931	45
3. Поліноміальна	$Y = -0,0509x^2 - 0,6754x + 58,064$	0,6112	38
4. Степеневі	$Y = 62,155x^{-0,124}$	0,5241	45
5. Експоненціальна	$Y = 60,355e^{-0,027x}$	0,5764	42
Оптимальна – поліноміальна	$Y = -0,0509x^2 - 0,6754x + 58,064$	0,6112	38

Джерело: розроблено автором

але й державно-приватного партнерства як суб'єктів ринкових відносин. Модель якісного управління розвитком залізничного транспорту та його інфраструктури являє собою комплекс теоретичних, методологічних і практичних положень і висновків щодо формування та розвитку системи управління, адаптованої до конкретних умов функціонування. В основу побудови моделі покладено такі пріоритети: безпека руху, стимулювання економічного зростання, забезпечення збалансованості розвитку, поліпшення якості послуг тощо.

Запропонована система поглядів заснована на використанні ситуаційного, системного, інноваційного підходів, застосуванні основних принципів стратегічного менеджменту. Концепція інноваційного розвитку залізничного транспорту забезпечить такий рівень його розвитку, який дозволить задовольняти життєво важливі потреби країни і населення в перевезеннях в умовах сталого економічного зростання, тобто забезпечить швидкий перехід від інфраструктури запізненого типу до розвиненої інфраструктури, що відповідає запитам економіки [8, с. 68].

Останнім часом управління інноваційним процесом зазнало глибоких змін. Насамперед це пов'язано зі зростанням ролі людського фактора, розвитком інформаційних технологій і комунікацій. Підвищення ролі управління інноваційним процесом в українській економіці потребує зміни існуючої системи управління на нову управлінську парадигму. Раніше система управління інноваційним процесом виходила з того, що залізничний транспорт розглядався як замкнена система, а успіх його діяльності залежить від науково-дослідних організацій. При такій системі управління цілі і завдання вважаються заданими і стабільними тривалий період часу. Сучасне управління інноваційним процесом не відкидає повністю даний підхід, він залишається методологічною основою формування організаційних структур, функцій управління, економічних розрахунків. У певних екстремальних ситуаціях, що вимагають концентрації зусиль для вирішення певних виробничих завдань, переважними залишаються елементи жорсткого командного управління.

Сучасний розвиток залізничного транспорту України та його інфраструктури свідчить про те, що здійснену реструктуризацію можна розглядати як інновації в організації менеджменту, оскільки це створило передумови впровадження оптимальної ринкової структури і якісного управління та дозволило позиціонувати «Укрзалізницю» як компанію, орієнтовану на управління інноваційними процесами з метою досягнення довгострокових конкурентних переваг. Але реструктуризація залізничного транспорту та його інфраструктури,

економічні реформи вимагають перетворення і системи управління інноваційним процесом. У зв'язку з цим необхідне переосмислити парадигму управління інноваційним процесом на залізничному транспорті.

Висновки. Використання запропонованого нами методичного підходу до моделювання дозволить поліпшити планування довгострокового соціально-економічного розвитку залізничного транспорту за рахунок наукового обґрунтування показників, застосування багатфакторного аналізу, забезпечення порівнянності даних, аналітичну роботу економічних служб, наукову обґрунтованість прогнозів і стратегії розвитку економіки України в цілому. Методику доцільно використовувати під час моделювання довгострокового інноваційного розвитку залізничного транспорту. Подальші наукові розробки доцільно спрямувати на забезпечення збалансованості результатів прогнозування, отриманих за допомогою трендів, багатфакторного кореляційно-регресивного та кластерного методів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Євсєєва О.О. Методика оцінки ефективності діяльності та управління залізничного комплексу: методологічні аспекти моделювання соціально-економічної системи / О.О. Євсєєва // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 41. – С. 66–82.
- Пакуліна А.А. Наукове обґрунтування прогнозу соціально-економічної системи Харківської області на підставі аналізу тенденцій її розвитку в трансформаційних умовах / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна // Розвиток соціально-економічних систем у трансформаційних умовах: [монографія]. – Х.: ХНУБА, 2015. – С. 51–60.
- Пакулін С.Л. Методологічний апарат прогнозування соціально-економічного розвитку / С.Л. Пакулін // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(3). – № 10/1. – Т. 19. – С. 246–255.
- Божок Н.О. Методичний підхід щодо визначення перспективних обсягів пасажирських перевезень / Н.О. Божок // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. УкрДАЗТ. – 2013. – № 44. – С. 38–43.
- Давидова Т.В. Теоретичне обґрунтування привабливості інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту / Т.В. Давидова // Вісник НТУ «ХП». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 50(1023). – С. 24–29.
- Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 586 с.
- Україна у цифрах у 2014 році: статистичний збірник / За ред. І.М. Жук; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 239 с.
- Євсєєва О.О. Логіко-концептуальна модель дослідження оцінки ефективності діяльності та управління галузевого комплексу / О.О. Євсєєва // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 43. – С. 62–75.

УДК 336.1:352(510)

Єфремов Д.П.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА КИТАЮ
ЗА СТРАТЕГІЇ ПЕКІНСЬКОГО КОНСЕНСУСУ****THE STRUCTURE OF CHINESE PUBLIC SECTOR
UNDER THE STRATEGY OF BEIJING CONSENSUS****АНОТАЦІЯ**

Адекватна оцінка масштабів державного сектора країни виступає для дослідника відправною точкою аналізу структури економіки країни, специфічних рис її національної моделі, вектору її руху та потенціалу розвитку. Дослідження елементів державного сектора також створює фундамент для ідентифікації його функціонального призначення в контексті результативності розбудови держави суспільного добробуту, а також успіхів у забезпеченні редистрибутивної справедливості. Вивченню його масштабів та структури в Китаї, який спирається на власну модель державного капіталізму, присвячена дана стаття.

Ключові слова: масштаби державного сектора, структура державного сектора, Пекінський консенсус, Китай.

АННОТАЦИЯ

Адекватная оценка масштабов государственного сектора страны выступает для исследователя отправной точкой анализа структуры экономики страны, специфических черт ее национальной модели, вектора ее движения и потенциала развития. Исследование элементов государственного сектора также создает фундамент для идентификации его функционального назначения в контексте результативности развития государства общественного благосостояния, а также успехов в обеспечении редистрибутивной справедливости. Изучению его масштабов и структуры в Китае, который опирается на собственную модель государственного капитализма, посвящена данная статья.

Ключевые слова: масштабы государственного сектора, структура государственного сектора, Пекинский консенсус, Китай.

ANNOTATION

Adequate assessment of the public sector scale provides to researchers a starting point for the analysis of the economy's structure, the specific features of its national model, the vector of its movement and development potential. The investigation of the public sector elements also provides a foundation for the identification of its functionality in the context of welfare-state building, as well as success in ensuring redistributive justice. The subject of this article is to study public sector scale and structure in China, where it is based on its own model of state capitalism. For this purpose comparative methods and statistical analysis of country's government finance statistics are used. Because in China there is an economic model in which the state controls society and directs it to the objectives recognized by its leaders as a priority, then in relation to the institutions of government in this country one should not use the term «public sector», but the «government sector». The study revealed the features of Chinese statistics in fixing of the government sector activities, disparities in the distribution of functions and resources between the central government and sub-national administrative units. Also it identified potential risk points to the stability of the Chinese model of state capitalism.

Keywords: the scope of the government sector, the structure of the government sector, Beijing consensus, China.

Постановка проблеми. Усі науковці, які досліджують особливості економічного розвитку Китаю протягом останньої чверті ХХ – початку

ХХ ст., акцентують увагу на важливості внеску державного сектора країни в економічну динаміку. Успіхи КНР у забезпеченні високих темпів економічного зростання, побудовані не просто на активному втручанні держави в ринкові механізми, а й на збереженні державних підприємств у стратегічних галузях і державної власності на активи, оформлені в модель китайського державного капіталізму, кинули тінь на домінуюче в парадигмі мейнстріму бачення держави як небажаного економічного агента, масштаби та повноваження якого потрібно регламентувати правилами та скорочувати.

Логіка діяльності державного сектора Китаю підкоряється принципам так званого Пекінського консенсусу, протилежного Вашингтонському, що має за мету відродження величчя нації на умовах стійкості та внутрішньої стабільності політичної системи, засобами інтенсивного економічного розвитку та оновлення суспільства. Обмежуючи волатильність ринків та ставлячи під державний контроль ресурсні потоки, влада країни підтримує економічні відносини на базі державного капіталізму. Адекватна оцінка ефективності функціонування останнього потребує встановлення масштабів та структури державного сектора Піднебесної, що уможливило б компаративні дослідження та запозичення китайського досвіду іншими країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема динаміки економічних розмірів державного сектора цікавить науковців з часів А. Вагнера, який першим дослідив тенденцію до його невинного зростання [1]. Сьогодні для оцінки масштабів участі держави в економіці класична теорія суспільного сектору в першу чергу звертається до аналізу частки ВВП, перерозподіленої через державний бюджет [2, с. 160–164]. Детальне вивчення її довгострокової динаміки у зв'язках з іншими макроекономічними та соціальними параметрами для країн ОЕСР здійснили Танзі та Шукнехт [3], а огляд сучасного періоду представлений у [4]. Вдалий підхід до класифікації наукових теорій, які виникли на інтерпретації тенденції Вагнера щодо розмірів держави, запропонували Т. Гаррет та М. Райн [5]. Вони умовно розділили їх на такі, що віддають верхність суспільству над державою (Баумоль, Родрік, Чиказька школа),

та ті, які пояснюють їх збільшення автономністю держави по відношенню до суспільства (Нісканен, Оутс, Б'юкенен).

У цьому контексті цікавим видається порівняння динаміки структури державного сектора в Китаї за доби державного капіталізму (після 1978 р.) із тенденціями та їх інтерпретаціями, поширеними в розвинутих країнах.

Мета статті полягає в оцінці розмірів державного сектора КНР, що дає підстави висувати про «вартість» держави для економіки, ефективність абсорбції та редистрибуції нею коштів суспільства та успішність її діяльності як гаранта добробуту населення.

Для просування до неї у межах даної статті автор оперує елементами компаративного та статистичного аналізу. Проблемою їх застосування для аналізу випадку КНР слід відзначити недостатність офіційних статистичних даних, які пропонуються Національним бюро статистики Китаю (NBSC): вони не завжди відповідають міжнародним стандартам, частина з них (особливо стосовно регіонів) не публікується або не доступна англійською мовою. У рамках даного дослідження автор не ставить за мету заповнити білі плями у статистичній інформації щодо КНР, а тому за потреби звертатиметься до висновків інших дослідників стосовно обсягів фінансових ресурсів, якими оперують державні інститути країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз масштабів державного сектора в сукупному продукті країни можна здійснити за двома напрямками: 1) підсумувавши витрати центрального і місцевих урядів, а також державних підприємств, в обсягах яких матимуть своє відображення функції, взяті на себе державою в межах національного господарства; 2) додаючи доходи, отримані центральним і місцевими органами влади, а також державними компаніями, величини яких нададуть свідчення про структуру джерельної бази державного сектора країни. Оціночні судження за кожним із підходів доцільно здійснювати на основі не стільки абсолютного, скільки відносного виміру, порівнюючи витрати і доходи держави із загальною величиною створеного країною продукту.

У порівнянні з іншими країнами – світовими лідерами (табл. 1) обчислені через витрати державного бюджету сучасні масштаби державного сектора КНР були до 2013 р. феноменально низькими – усього близько чверті ВВП. Такий показник є нетиповим для розвинутих держав Західної Європи, де від країни до країни він коливається довкола половини сукупного продукту, але цілком характерний для країн, що розвиваються (наприклад, понад 30% у Республіці Корея). Держава в Китаї активно витрачає на оборону та правопорядок, а от витрати перерозподільчого та соціального характеру зростають значно повільніше (табл. 2).

Аналіз основних напрямів видатків зведеного державного бюджету Китаю протягом двох

останніх десятиліть дозволяє виокремити кілька важливих тенденцій зміни його структури:

Таблиця 1
Частка сукупних державних витрат в економіці деяких країн (у середньому за рік у % до ВВП)

Країна	Роки			
	1995-1998	1999-2003	2004-2008	2009-2013
Італія	50,33	46,86	47,22	50,36
Німеччина	49,72	46,78	44,58	45,44
Респ. Корея	23,52	27,09	30,18	32,54
Сполучене Королівство	38,35	39,20	43,45	47,35
США	35,82	35,04	36,94	41,20
Франція	53,68	51,90	52,65	56,59
Японія	34,10	36,54	34,30	39,97

Джерело: складено автором на основі даних OECD, IMF

1) суттєве підвищення видатків на державне управління та національну оборону в 1995–2009 рр., викликане нарощенням адміністративно-управлінських (12% у 2009 р. проти 9% у 2000 р.) та оборонних (6,5% у 2009 р. проти 0,1% у 2000 р.) витрат;

2) стабільно високий рівень безпосередньої фінансової підтримки галузей національного господарства – характерна риса стратегії Пекінського консенсусу, в якому важливу роль відіграють капітальне та інфраструктурне будівництво (8–11% сукупних витрат) та сільське господарство (7–10%); підтримка промисловості та сфери послуг реалізується через механізм державних підприємств та банків, для яких створюються преференційні умови ведення бізнесу (прямі дотації для них з бюджету малопоширені);

3) штучно стримуване підвищення обсягів надання суспільних послуг населенню, яке відбувається повільніше за темпи зростання економіки в цілому: за рахунок розширення програм соціального захисту (10,3% у 2013 р. проти 2,4% у 1995 р.) та медичного забезпечення (5,9% у 2013 р. проти 3% у 2005 р.); витрати на покриття населення освітою – найбільша стаття видатків бюджету (13–15%), зважаючи на складність забезпечення, велику чисельність населення країни та його позитивний щорічний приріст;

4) уряд приділяє посилену увагу розвитку науки та технологій, у зв'язку з чим частка витрат на них також збільшується;

5) трансферне вирівнювання активно використовується Пекінським урядом для подолання просторових диспропорцій та наслідків макроекономічної нестабільності, що реалізується у першу чергу через надання субвенцій містам, пряма підтримка депресивних територій є незначною (0,5–1%), а практика надання цінних субсидій населенню із зростанням доходів останнього зростає.

Таблиця 2
Динаміка структури витатків зведеного
державного бюджету КНР, % до підсумку

Напрямки витатків	1995	2000	2005	2009	2013
Державне управління та безпека (державне управління, оборона, громадський порядок, продовольча безпека, екологічний захист)	16,71	16,01	22,21	30,16	24,28
Підтримка галузей національного господарства (капітальне будівництво, а також субсидії підприємствам сільського господарства, промисловості, транспорту, сфері послуг)	28,54	23,55	22,90	19,86	20,92
Надання послуг населенню (освіта, культура, спорт, ЗМІ, охорона здоров'я, соціальний захист)	28,79	34,17	28,67	30,71	33,74
Підтримка науки та інновацій	0,86	2,31	1,54	3,60	3,63
Трансферне вирівнювання (підтримка міст, депресивних територій, цінові субсидії населенню)	10,98	9,44	7,63	6,69	11,27
Інші витрати	14,12	14,52	17,05	8,98	6,16

Джерело: складено автором на основі даних NBSC

Економічна криза 2008–2009 рр. помітно вплинула на державний сектор КНР, спричинивши додаткові зміни в його структурі. Намагаючись підтримати економічне зростання, уряд країни запровадив у дію потужний антикризовий план, у результаті якого на 1–2 в. п. підвищилось фінансування сільського господарства, промисловості та транспорту, усіх видів соціальних послуг, а також більш ніж на 4% зросла підтримка міст на фоні оптимізації витрат на державно-адміністративне управління. Таким чином, набір антикризових заходів, реалізованих у Китаї, відзначався канонічною спрямованістю на стимулювання внутрішнього сукупного попиту за рахунок інвестиційної експансії та соціальних трансфертів.

Слід відзначити, що витрати на соціальний захист робітників підприємств у КНР не включаються до витатків державного бюджету, субсидії ж збитковим державним підприємствам обліковуються як від'ємні доходи бюджету, а не витрати. Ураховані під час аналізу, вони роз-

ширюють масштаби витатків державного сектора на 4–5 в. п. [6].

Поруч із витатками за класичними бюджетними статтями (на суспільні послуги, трансферти населенню, субсидії економічним суб'єктам, національну безпеку тощо) у Китаї поширена практика фінансування за рахунок держави позабюджетних витатків різного спрямування. Найчастіше вони здійснюються місцевими адміністраціями або ж окремими державними агенціями чи інститутами та набувають форм дотацій сільгоспвиробникам, інвестицій у відновлення природних ресурсів, технологічну модернізацію комунальних підприємств, компенсаційних платежів жителям сільських територій, а також будівництва та утримання інфраструктурних об'єктів.

Окрім офіційних бюджетних та позабюджетних витатків, у країні також має місце практика неформального фінансування так званих небюджетних витатків державного сектора, джерелами яких є непередбачені витрати за інфраструктурними проектами, втрати, породжені комерційною діяльністю різних гілок влади, викуп застав, покриття різноманітних недоїмок, пені, штрафів та компенсаційні виплати за простроченими кредитними зобов'язаннями державних підприємств і установ. Подібні витатки не обліковуються державними статистичними службами та існують на межі з тіньовою економікою; їх величина оцінюється фахівцями у додаткових 5% ВВП щороку [6].

До уваги слід взяти і той факт, що значна частина державного сектора в Китаї представлена у вигляді численних державних підприємств, сумарний обсяг одних лише інвестиційних витрат яких у 2010 р. становив 20,8% ВВП (у 1995 р. – 17,9%, у 2000 р. – 16,6%, у 2005 р. – 16,0%).

Специфічною рисою китайської економіки є вертикальна асиметричність структури витрат і доходів державного сектора: співвідношення витрат центрального і регіональних бюджетів складає 1 до 4,6, в той час як їх доходи співвідносяться як 1 до 1. Вона є унікальною не тільки на фоні економік країн, що розвиваються (де аналогічні співвідношення складають 1:0,2 та 1:0,1), а й держав, економіки яких прийнято вважати розвинутими (співвідношення 1:0,5 та 1:0,2), в яких операційне виконання більшості функцій доручено все ж центральному уряду [7, с. 40–41].

Основною причиною китайської асиметрії є диспропорційність розподілу функціональних обов'язків між центральною владою та місцевими адміністраціями різних рівнів. Кожен із щаблів адміністративної влади намагається максимізувати бюджетний надлишок у своєму розпорядженні, з метою чого оптимізує «непробуткові» статті власних витрат (у першу чергу соціального спрямування), делегуючи обов'язки з їх фінансування підлеглим адміністраціям нижчого рівня. Як наслідок, на найнижчих управлінських рівнях спостерігається концентрація соціально важливих державних витрат,

для покриття яких вони не мають належної фінансової бази.

Висновки. За стратегії Пекінського консенсусу внутрішньокраїнове вирівнювання доходів бюджетів різних рівнів суттєво обмежене в КНР різноманітними факторами інституціонального характеру, а тому локальні органи влади вимушені самостійно шукати джерела позабюджетних доходів для збалансування своїх фінансів. Ними найчастіше стають рентні платежі від продажу або експлуатації місцевих матеріальних нестворених активів, надходження від яких, однак, не можна розглядати як стабільні та невичерпні. Означені фактори уже є генераторами боргових проблем для адміністративних одиниць у багатьох кутках країни, загрожують довгостроковій рівновазі балансу активів у розпорядженні держави та потребують кардинального реформування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Wagner A. Staat in nationalökonomischer Hinsicht. / A. Wagner // Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Third edition, Book VII. – Jena: Lexis, 1911. – P. 743–745.
2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт; пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
3. Tanzi V., Schuknecht L. Public spending in the 20th century: a global perspective / Tanzi V., Schuknecht L. – USA, Cambridge University Press, 2000. – 291 p.
4. Hall D. The past, present and future of public spending / D. Hall // PSIRU, Business School, University of Greenwich, London [Electronic resource]. – Available at http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_conference_2010/papers/59._The_past__present_and_future_of_public_spending.pdf.
5. Garrett T. and Rhine R. On the size and growth of government / T. Garrett and R. Rhine // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. – 2006. – № 88(1). – P. 13–30.
6. Lin S. Government expenditure / S. Lin // The Oxford companion to the economics of China / edited by S. Fan, R. Kaubur, S.-J. Wei, X. Zhang. – Oxford University Press, 2012. – P. 183–189.
7. Dollar D. and Hofman B. Intergovernmental fiscal reforms, expenditure assignment, and governance / D. Dollar and B. Hofman // Public finance in China: reform and growth for a harmonious society / edited by Jiwei Lou, Shuilin Wang. – World Bank, 2008. – P. 39–51.

УДК 338.439

Зигрій О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FOOD MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF FOOD SAFETY

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано загальну сутність продовольчої безпеки. Акцентовано увагу наважливості володіння інформацією про коефіцієнт еластичності попиту на продовольчі товари за доходом. Узагальнено та статистично аргументовано фактичні дані щодо групи домогосподарств з різним рівнем середньодушових витрат. На основі отриманих результатів зроблено висновки та обґрунтовано стратегічні напрями розвитку продовольчого ринку.

Ключові слова: продовольчий ринок, споживання, потреба, попит, пропозиція, дохід, еластичність попиту.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризована общая сущность продовольственной безопасности. Акцентируется внимание на важности владения информацией о коэффициенте эластичности спроса на продовольственные товары по доходу. Обобщены и статистически аргументированы фактические данные по группе домохозяйств с различным уровнем среднедушевых расходов. На основе полученных результатов сделаны выводы и обоснованы стратегические направления развития продовольственного рынка.

Ключевые слова: продовольственный рынок, потребление, потребность, спрос, предложение, доход, эластичность спроса.

ANNOTATION

General essence of food safety is considered in the article. The attention on the importance of ownership about the coefficient of elasticity of demand for food products by income. Overview and statistical data on the actual arguments of households with different levels of average costs. Based on the results and conclusions grounded strategic lines of the food market.

Keywords: food market, consumption, demand, supply, income elasticity of demand.

Постановка проблеми. Швидкі зміни політичної ситуації в Україні, поглиблення економічної інтеграції, складність проведення реформ, адаптація законодавства країни до acquis EC, тенденції розвитку світового господарства, посилення співробітництва у сфері безпеки ставить нові вимоги продовольчій безпеці України. У цьому контексті дуже важливою є оцінка стану розвитку агропромислового комплексу як основи продовольчого забезпечення населення продовольством відповідно до раціональних норм харчування різних соціальних груп населення. Адже продовольче забезпечення населення є однією з важливих соціально-економічних проблем будь-якої держави незалежно від рівня її розвитку. На даний час агропромисловий ринок України характеризується ознаками системної кризи, які зумовлені диспаритетом цін на про-

мислово та сільськогосподарську продукцію, низьким рівнем доходів населення, недостатністю продовольчого забезпечення, техніко-технологічною відсталістю, низькою ефективністю аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування продовольчої безпеки та визначення ролі держави в її функціонуванні в умовах реформування аграрного сектора України присвячені роботи вітчизняних вчених: В. Андрійчука, О. Варченко [1], П. Саблука [2], Г. Сиротюк, Р. Тринька [3], С. Федоренка, І. Федоровича, А. Фурси, М. Хорунжого, В. Юрчишина, О. Шабінського [4], О. Шпичака [5], М. Ярчука, І. Яціва, С. Яців та ін. Водночас в останні роки у наукових дослідженнях недостатньо висвітлюється прояв глибинної природи продовольчої безпеки та механізмів їх функціонування з урахуванням напрямів розвитку у зв'язку з недосконалою діяльністю агропромислового виробництва в умовах ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливу увагу науковці приділяють оцінці рівня продовольчої безпеки, орієнтуючись на індикатори, затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки». Однак окремі дослідники висловлюють думки про необхідність удосконалення сучасної системи оцінки продовольчої безпеки. Вимагають систематизації внутрішні та зовнішні чинники, через які визначається рівень продовольчої безпеки, та методики їх розрахунку.

Серед економістів ще не склалося єдиної думки щодо характеру внутрішньої будови ринку сільськогосподарської продукції, тому в сучасному ринковому середовищі для аграрних підприємств украї важливо володіти інформацією про коефіцієнти еластичності на сільськогосподарську продукцію та продовольчі товари. Саме зараз, коли розглядаються помилки, недоліки та елементи позитивних результатів в аграрній сфері, заради яких здійснюються кардинальні економічні перетворення, актуальності набуває виокремлення стратегічних напрямів агропродовольчої політики держави.

Мета статті полягає у визначенні та важливості володіння інформацією про коефіцієнт еластичності попиту на продовольчі товари за доходом, що дозволить вирішити питання забезпечення продовольчої безпеки та обґрунтувати стратегічні напрями розвитку продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням ФАО, «продовольча безпека існує в тому разі, якщо всі люди в усі часи мають фізичний і економічний доступ до достатньої кількості безпечної і поживної їжі, що відповідає їх дієтичним та харчовим уподобанням, для забезпечення активного і здорового життя». Продовольча безпека у кожній країні залежить від сукупних доходів населення і ступеня забезпечення державою справедливого ціноутворення. Із ростом доходів населення зростає рівень споживання продуктів харчування, змінюється згідно з людськими уподобаннями в якісний бік їхня структура і в кінцевому підсумку забезпечується доступ до необхідної кількості продовольчих продуктів. При цьому витрати на харчування скорочуються [6].

Останніми роками хоч і спостерігаються позитивні зміни у рівні харчування населення нашої країни, рівень споживання продукції тваринного походження, плодів і ягід, цукру, однак, не відповідають раціональним нормам. Калорійність середньодобового споживання населенням продовольства сягає показника, який можна вважати достатнім. Погоджуємося з думкою науковців, що узагальнені показники не відображають рівня задоволення продовольством окремих соціальних груп [7, с. 233].

В умовах економічної кризи агропромисловий комплекс повинен будувати свої тактику і стратегію з обов'язковим урахуванням того, яка цінова еластичність попиту на продукти харчування. У попередніх дослідженнях згадуємо, що через існування сільськогосподарської проблеми довгострокового періоду, яка зумовлена нееластичністю цінового попиту на сільськогосподарську продукцію, іммобільністю ресурсів у сільському господарстві та характерними зрушеннями пропозиції й попиту на продовольчі товари, продовжує існувати тенденція до зниження цін на сировину та доходів аграрних підприємств щодо цін і доходів в економіці в цілому [8, с. 20].

Перш за все необхідно зрозуміти, що формування попиту та пропозиції на продовольчі товари має ряд характерних особливостей, які істотно позначаються на внутрішній будові продовольчого ринку, що є надзвичайно вирішальним для визначення типу ринку, економічних відносин між суб'єктами господарювання, формування механізму ціноутворення. Через це визначення будови ринку цукру дає можливість реально оцінити його внутрішнє середовище, специфічність поведінки суб'єктів ринкових відносин, здійснювати її прогнозування, упродовжувати ефективну державну регуляторну політику, за якої ринковий механізм забезпечу-

вав би стабільність економіки нормально функціонуючих суб'єктів господарювання.

Досліджуючи економічну доступність продовольства через демографічні групи населення, науковці І.Б. Яців та С.Ф. Яців доводять неоднакові обсяги споживання продуктів харчування. Забезпеченість продовольчими товарами здійснюється через їх придбання або виробництво в особистих господарствах. Частки споживання деяких видів продовольства, незважаючи на тенденцію до зменшення, залишаються доволі високими. У 2012 р. на таке споживання припадало 10,2% м'ясопродуктів, 17,9% молокопродуктів, 23,0% яєць, 23,9% овочів і баштанних, 48,4% картоплі. Загалом, відповідні показники вищі в групах домогосподарств із низькими доходами [7, с. 231]. Однак існує інша статистика: у 2013 р. 39 млн. українців щорічно споживають менше норми молока; 35 млн. – м'яса і фруктів; 26 млн. – риби і цукру; 16 млн. – хліба і 43 млн. – овочів [9]. Згідно з вищеподаними дослідженнями науковців, стає зрозуміло, що рівень задоволення продовольством окремих соціальних груп є нижче норми.

Значення коефіцієнта еластичності попиту на товари за доходом дає можливість спрогнозувати зміну валового доходу виробника, тобто збільшити дохід за рахунок зниження ціни на товар з еластичним попитом, чи підвищити ціну на товар з нееластичним попитом. Використання значень коефіцієнта еластичності дозволяє спрогнозувати розвиток галузі. Додатне і високе значення коефіцієнта відображає зниження доходів населення спричинене значним скороченням виробництва затребуваного продукту. Тому вважаємо, що саме визначення показників еластичності попиту на продовольчі товари на основі щорічних статистичних даних дає змогу оперативно відреагувати на зміну ситуації на агропродовольчих ринках, оцінити ефективність тих чи інших заходів з державного регулювання аграрного сектора. Знаючи коефіцієнт еластичності на конкретну продукцію, можна передбачити, на скільки процентів може знизитися ціна на неї за умови збільшення обсягу її продажу на ринку.

Для визначення попиту на продовольчі товари використовуються показники середнього рівня їх споживання на душу населення. Необхідно розрізняти обсяги споживання продуктів харчування і параметри попиту, які відображаються обсягами товарної продукції. Із використанням статистичних даних охарактеризуємо коефіцієнт еластичності попиту на цукор (як один із продуктів, що споживається нижче норми) за доходом. Даний коефіцієнт відображає зміну поведінки споживачів продовольства в міру зростання їх доходів. Слід зауважити, що переважна більшість цукру, який споживається сільськими жителями, виробляється в їх особистих господарствах, тому для дослідження проявів еластичності попиту на цукор використовуємо дані про їх споживання та рівень дохо-

дів у міських сім'ях. Адже частина продуктів харчування, спожитих міськими домогосподарствами, була вироблена в особистих господарствах. Така продукція не враховується при розрахунку показників еластичності попиту.

При визначенні еластичності на цукор за доходом використано інформацію про групи домогосподарств, які знаходяться у міських поселеннях, з різним рівнем середньодушових витрат. Оскільки між рівнем доходів і сукупних витрат існує прямий і дуже тісний зв'язок, відмінність у сукупних витратах між окремими групами домогосподарств уважатимемо показником зміни їх доходів (табл. 1).

Таблиця 1
Еластичність попиту на цукор за доходом, 2012–2014 рр.

Роки	Середньомісячне споживання цукру з розрахунку на 1 особу в домогосподарствах у міських поселеннях на місяць, кг	Середньомісячні витрати на придбання цукру з розрахунку на 1 особу в домогосподарствах у міських поселеннях на місяць, грн.	Коефіцієнт еластичності попиту за доходом (E _d)
2012	3,0	17,4	-
2013	2,8	17,9	-1,4
2014	3,08	31,01	2,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Останніми роками показник коефіцієнту еластичності попиту на цукор за доходами відображає різке скорочення виробництва цукру, яке пов'язане зі зниженням доходів населення ($E_d > 1$). Поясненням цьому є інфляція, зростання цін, зубожіння населення, воєнні дії на сході держави та ін.

Практика зарубіжних країн, у тому числі в країнах з тривалими традиціями дослідження продовольчих ринків, свідчить про те, що часто досить важко інтерпретувати емпіричні дані дослідження еластичності попиту.

Досліджувати еластичність попиту на цукор за ціною набагато складніше, ніж за доходом. Це пояснюється тим, що в більшій мірі доводиться опрацьовувати дані за різні періоди. Відповідно до цього, зі зміною цін на цукор і змінюються й доходи населення (табл. 2).

Порівнюючи одержані результати табл. 2, неважко помітити, що темпи зростання попиту значно зменшуються з темпами приросту ціни на цукор.

Слід мати на увазі, що навіть незначні затримки у постачанні цукру можуть спричинити ажіотажний попит, який багаторазово перевищуватиме попит за високої насиченості цукрового ринку. У нашому випадку, наприклад, досить складно пояснити показник еластичності попиту за ціною на цукор.

Досить доречно тут згадати щодо обстеження умов життя домогосподарств, яке в Україні проводиться порівняно недавно (з 1999 р.). При формуванні програми досліджень домогосподарств варто у більшій мірі враховувати потреби аналізу еластичності попиту, узгоджуючи відповідні параметри інформації, що фіксується. Очевидно, неоднаковими є показники еластичності попиту на продовольство у різних регіонах країни – з різним рівнем доходів населення та структурою сільськогосподарського виробництва.

Досліджуючи попит, слід врахувати те, що це є представлена потреба у товарах на певному ринку, тому надзвичайно важливим є визначення норм споживання цукру та його потреби.

За останні роки Україна втратила ринки збуту. Це спричинило диспаритет цін на про-

Таблиця 2
Еластичність попиту на цукор за ціною*, 2012–2014 рр.

Роки	Середня реалізаційна ціна на цукор у торговій мережі, грн.	Обсяг попиту, тис. т	Темпи зростання, %		Коефіцієнт еластичності попиту	Виручка тис. грн.
			ціни	обсягу попиту		
2012	5,60	1850	-	-	-	10360
2013	6,40	1806	114,3	97,6	- 4	11558,4
2014	9,90	1811	154,7	100,3	11	17928,9

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь.

Джерело: розраховано на основі: http://www.telegraf.in.ua/topnews/2015/01/19/nasklki-podorozhchala-yizha_10042445.html4; <http://edclub.com.ua/analitika/deficytu-prodovolstva-v-ukrayini-ne-peredbachayetsya-analiz>.

Таблиця 3
Динаміки виробництва, імпорт, експорт та споживання цукру в Україні, 2012–2014 рр.

Показники	Роки			Відношення у % 2014 р. до 2012 р.
	2012	2013	2014	
Виробництво цукру, тис. т	2226,3	1212,1	2110	94,8
Внутрішня потреба, тис. т	1850	1806	1811	97,9
Надлишок / дефіцит, тис. т	3763	- 593,9	299,0	-
Імпорт цукру, тис. т	10,1	0,42	0,729	7,2
Експорт, тис. т	174	8,73	6,15	3,5
Споживання, тис. т	1750,2	1802,7	1404,5	80,2

Джерело: розрахунки проведено на основі <http://minagro.gov.ua/system/files/.../2015.pdf>.

дукцію бурякоцукрового виробництва та матеріально-технічні ресурси. Недоліки приватизації українських цукрових заводів, штучне доведення їх до банкрутства, утрата буряко-сійними господарствами економічного стимулу до вирощування цукрових буряків, недостатня завантаженість потужностей цукрових заводів, вимивання обігових коштів, бартеризація й давальницькі схеми переробки цукрових буряків, безсистемний ввіз цукру-сирцю спричинили спад бурякоцукрового виробництва та перетворили країну з експортера на імпортера цукру (табл. 3).

Ринок цукру в Україні впродовж 2012–2014 рр. має тенденцію до зниження (табл. 3). Критичним став 2013 р., який характеризувався значним дефіцитом цукру. Внутрішня потреба покривалася залишками із попередніх років, які перевищували 800 тис. т солодкого піску. Загальна пропозиція цього продукту сягала 2,1 млн. т за потреби внутрішнього ринку близько 1,7–1,8 млн. т [9].

Потреба цукру для забезпечення внутрішнього ринку у 2014 р. складає 1 811 тис. т і має тенденцію до зниження. Даний спад спричинений війною у східних регіонах країни. Експорт цукру істотно знизився: квота 20 тис. т у рамках ЗВТ з ЄС у 2014 р. не змогла пробитися до столу європейського споживача. Слід відмітити, що в рамках зобов'язань України перед СОТ щорічно на український ринок може надходити приблизно 267,8 тис. т цукру-сирцю тростинного із 2%-ю ставкою ввізного мита. Звичайне імпортне мито узаконено на рівні 50% митної вартості. Однак з 2012 р. тарифна квота не використовувалася.

Поряд із цим обсяги вітчизняного цукру з цукрових буряків забезпечували потребу населення в цьому продукті лише до 2000 р.

Споживання цукру в Україні з 1925 р. збільшилось у 20 разів [8, с. 22]. Уважається, що організм людини не зміг пристосуватися до такої великої кількості легкозасвоюваних вуглеводів, а саме коли споживання цукру перевищує 40 кг/рік, тобто 110 г/доб., і це невдовзі викликало збільшення різного роду захворювань. Зауважимо, що в 1990 р. населення України споживало найбільше цукру у світі – 53,2 кг, що на 10–15 кг більше від науково обґрунтованих норм. У 1999 р. його норма зменшилася до 32,7 кг.

Споживання цукру в економічно розвинених країнах досягає 40–50 кг на душу населення в рік, що складає 110–140 г цукру в день. Причому до цього числа не входить цукор, що міститься в природних продуктах (табл. 4).

З табл. 4 видно, що виробництво цукру не впливає на споживання. Так, у 2013 р. виробництво цукру на одну особу зменшилося порівняно з 2012 р. на половину, а споживання цукру збільшилося у 1,03 рази. Аналогічна ситуація склалася і в інших періодах. Існує одна вагома особливість: раціональною нормою споживання цукру в нашій країні вважається величина

38 кг, мінімальною, фізіологічно необхідною – 32 кг на душу населення. У 2014 р. споживання цукру однією особою знизилася до критичної межі – 30 кг на рік. У споживанні цукру за останні роки, у тому числі у складі кондитерських виробів, напоїв, інших цукровмісних продуктів, становило 37,2 кг/ос., а в окремих випадках – до 39,4 кг.

Таблиця 4
Аналіз споживання цукру населенням
у 2012–2014 рр.

Рік	Споживання цукру на 1 особу за		Виробництво цукру на одну особу за рік, кг	Залишок виробленого від спожитого за рік, кг
	рік, кг	добу, г		
2012	36,3	99,4	48,8	12,5
2013	37,5	102,7	26,6	-10,9
2014	30,9	84,7	46,46	15,56

Обмеження споживання продуктів харчування може відбуватися з декількох причин, основними з яких є:

а) відсутність достатнього фізичного обсягу відповідних продуктів харчування, що пов'язано з проблемою формування внутрішньої пропозиції продовольчих ресурсів;

б) економічна недоступність цих продуктів для певних прошарків населення є наслідком недосконалої державної політики розподілу доходів у суспільстві, що сприяє економічному розшаруванню населення та суттєвому обмеженню платоспроможності окремих соціальних груп.

Ряд негативних явищ, які існують на продовольчому ринку, не дозволяють сподіватися на швидке вирішення ситуації. Сукупність складних завдань розвитку деяких галузей промисловості (тваринництва, бурякоцукрового комплексу та ін.) може бути реалізоване лише в межах відповідної стратегії, реалізація якої має здійснюватися з урахуванням економічного стану різних галузей. Вирішення стратегічних проблем можливе лише за участі держави, яка на початковому етапі реалізації стратегії повинна активно включитися в інвестування.

Висновки. Аналізуючи проведені вище дослідження, слід зауважити, що коефіцієнти еластичності попиту на продовольчі товари виступають однією з характеристик, що дозволяють вирішити питання забезпечення продовольчої безпеки та відображають стан змін, який відбувається між суб'єктами ринку. Результати дослідження дають підстави обґрунтувати стратегічні напрями розвитку продовольчого ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варченко О. До питання поєднання державного і ринкового регулювання продовольчої безпеки / О. Варченко // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 53–59.
2. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: [монографія] / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ-ІАЕ УААН, 2008. – 632 с.

3. Тринько Р.І. Продовольча безпека: аналітична діагностика: [монографія] / Р.І. Тринько. – Львів, 2010. – 168 с.
4. Хорунжий М.Й. Агропромислові формування як засіб продовольчої безпеки України / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 25–30.
5. Шабінський О.В. Управління економічною безпекою аграрних підприємств: системи, механізми, інструменти: [монографія] / О.В. Шабінський. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – 325 с.
6. Шпичак О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення / О.В. Боднар, О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 5–13.
7. Калінчик М. Продовольча безпека: уявна і реальна // День. – 2014. – № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/prodovolcha-bezpeka-uyavna-i-realna>.
8. Яців І.Б. Оцінка варіації рівня економічної доступності продовольства / І.Б. Яців, С.Ф. Яців // Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) [та ін.]. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – Т. 15. – № 1. – С. 228–236.
9. Зигрій О.В. Особливості формування та функціонування регіонального ринку цукру / О.В. Зигрій // Агросвіт. – 2013. – № 11. – С. 19–23.
10. Маслак О. Цукровий прогноз / О. Маслак // Економічний гектар. – 2014. – № 4(275) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.agro-business.com.ua.

УДК 339.172

Карпенко Л.Ф.

*здобувач кафедри біржової діяльності
Національного університету біоресурсів
і природокористування України***НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ****REGULATORY AND LEGAL PROVIDING EXCHANGE TRADE IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті описано основні нормативно-правові документи, щодо забезпечення функціонування біржової торгівлі в Україні. Розглянуто закони, постанови, концепції, які мають відношення до біржової діяльності. Проаналізовано ефективність законодавчого забезпечення з боку держави відносно існуючих документів, що регулюють біржові відносини.

Ключові слова: біржова торгівля, біржовий ринок, товарна біржа, державне регулювання, нормативно-правове забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье описаны основные нормативно-правовые документы по обеспечению функционирования биржевой торговли в Украине. Рассмотрены законы, постановления, концепции, которые имеют отношение к биржевой деятельности. Проанализирована эффективность законодательного обеспечения со стороны государства в отношении существующих документов, регулирующих биржевые отношения.

Ключевые слова: биржевая торговля, биржевой рынок, товарная биржа, государственное регулирование, нормативно-правовое обеспечение.

ANNOTATION

The article describes the main legal documents concerning the functioning of exchange trading in Ukraine. Considered the laws, regulations, concepts that are related to the exchange activity. The effectiveness of legislative support from the government regarding existing documents that regulate exchange relations.

Keywords: stock trading, stock market, commodity exchange, government regulation, regulatory support.

Постановка проблеми. Будь-яка система управління являє собою сукупність засобів та способів впливу на той чи інший об'єкт. Наповнення такої системи – це її складові, що виконують певні функції задля досягнення поставлених цілей. Основою піраміди управління є держава, яка, зі свого боку, повинна забезпечувати ряд функцій, у тому числі управлінських та законодавчих, які регулюватимуть усі сфери і галузі країни та підтримуватимуть внутрішню і зовнішню рівновагу.

Так, суб'єктами державного управління, регулювання біржової торгівлі в Україні є міністерства, відомства, установи та організації, які безпосередньо чи якоюсь мірою належать до структури системи управління. Механізмом управління можна назвати базу нормативно-правового забезпечення, а до інструментів системи управління належать нормативно-правові документи, що включають низку правил, норм та вимог стосовно певного виду діяльності або певного суб'єкта. Біржовий ринок як один із сегментів економіки та біржова діяльність регулюються державою за допомогою саме норма-

тивно-правового забезпечення, яке на сьогодні потребує ряду змін та доповнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення деяких питань нормативно-правового забезпечення відображено у працях А.Г. Бобкової, О.А. Беляневича, А.І. Берлача, Ю.П. Воскобійника, Л.Т. Рябовола, О.О. Семчика, М.О. Солодкого, Д.М. Стеценка, В.С. Щербини. Крім того, розроблено та схвалено ряд законодавчих актів та нормативних документів щодо регулювання біржових процесів та розвитку біржової торгівлі.

Мета статті полягає в аналізі існуючих законодавчо-правових документів, що складають систему нормативної бази державного регулювання та саморегулювання біржової торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із прийняттям Господарського кодексу України нормативно визначається і поняття товарної біржі як особливого суб'єкта господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозицій на товари, товарні ціни, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов'язаним з ним торговельним операціям [1]. Даним кодексом також визначено, що товарна біржа є юридичною особою, а отже, має зв'язок із правовими формами.

Держава виконує функцію регулювання взаємовідносин виробника і споживача, прямо впливаючи на діяльність суб'єктів біржової торгівлі шляхом розробки та впровадження нормативних актів та положень.

У 1991 р. в Україні був прийнятий Закон «Про товарну біржу», що й досі являється основним документом, який визначає правові умови створення і діяльності товарних бірж. У ст. 1 Закону зазначено, що товарна біржа є організацією, яка об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій. Звідси можемо зробити певний висновок, що метою діяльності біржі є концентрування попиту і пропозиції на біржі товарів або послуг. У ст. 5 цього ж Закону зазначено що засновниками і членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та управління, а також державні установи

(організації), що перебувають на державному бюджеті [2].

Економічне становище нашої країни не є стабільним. Проблеми, які утворились унаслідок цілої низки негативних факторів, також стосуються і місця біржової торгівлі в економічній системі та ролі державного впливу на біржову діяльність.

Розглянемо детальніше рівень державного втручання в діяльність бірж. У ст. 7 Закону України «Про товарну біржу» [2] йдеться про державну реєстрацію товарної біржі, отже, хоч біржа і є самостійною організацією, маючи свої органи управління, статут і можливість саморегулювання, не зможе функціонувати без проходження процедури реєстрації як юридичної особи відповідно до чинного законодавства України, реєстрації юридичних осіб. До того ж у Господарському кодексі України, у ст. 279 «Товарна біржа», також передбачена державна реєстрація товарної біржі, яка провадиться відповідно до вимог ст. 58 цього Кодексу [1]. Проте угоди, що зареєстровані на біржі, не потребують нотаріального засвідчення і вважаються виключно внутрішнім документом, зміст якого підлягає розголошенню тільки при вирішенні спірних питань у судовому порядку або на письмову вимогу органам прокуратури, служби безпеки, внутрішніх справ у випадках, передбачених законодавством України.

Оскільки товарні біржі здійснюють виробничу і комерційну діяльність, функціонуючи в податковому полі, згідно зі ст. 4 Закону України «Про систему оподаткування», біржі як фізичні та юридичні особи підлягають оподаткуванню та є платниками податків і зборів [3].

Безпосередньо у ст. 18 Закону України «Про товарну біржу» йдеться про зобов'язання бірж та їх членів сплачувати податки у порядку, встановленому законодавством України [2]. Існуюча податкова система чітко визначає умови та вимоги сплати податків та обов'язкових внесків біржами та учасниками бірж, але система не є достатньо лояльною по відношенню до біржових організацій.

У п. 6 ст. 4 Закону України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 р. [4] йдеться про оподаткування доходів посередницької біржової діяльності та продажу на аукціоні різноманітних товарів чи продукції, ставка оподаткування яких становила 75%.

Відсоток сплати податку на прибуток, згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. [5], для юридичних осіб та посередників, що є членами біржі, становить 45%, що, безперечно, перешкоджає розвитку та функціонуванню біржової торгівлі. Через це посередники та потенційні учасники торгів воліють знаходити інші шляхи продажу та придбання товарів чи послуг, тим самим збільшуючи відсоток несанкціонованих угод і зменшуючи відсоток наповнення держав-

ного бюджету. Ланка таких торговельних відносин – це значна частина системи тіньової економіки, що існує в нашій країні.

Просліджується, що введеним в дію Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [5] було зменшено ставку оподаткування біржової діяльності, проте назвати її сприятливою для функціонування стабільних біржових відносин не можна. На нашу думку, це категорично неправильно і є фактором уповільнення функціонування бірж. Податки мають бути оптимально знижені для посередників та членів біржі, адже такі умови стануть більш привабливими для нових учасників.

Незважаючи на не зовсім сприятливі умови для функціонування біржової торгівлі з боку держави, органами влади постійно провадяться хоч і незначні дії щодо підвищення рівня розвитку біржових відносин, але які все ж мають певні результати.

Як відомо, товарні біржі, здійснюючи комерційну діяльність, надають послуги щодо укладання угод і у сфері сільськогосподарського виробництва. Частка операцій купівлі-продажу продукції сільськогосподарських виробників досить велика.

Після 1996 р. кількість бірж, зокрема аграрних, зросла, але на фоні стрімкого розвитку світової економіки біржова торгівля в Україні поки що так і не вийшла на рівень, який би створив конкуренцію перед посередниками тіньової економіки.

Для покращання взаємодії між біржами та державою, а також організації біржового сільськогосподарського ринку в листопаді 1995 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку». У даній Постанові акцентовано увагу на підвищенні ролі виробників сільськогосподарської продукції у формуванні біржового ринку через участь в ньому засновників біржі вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, а також підприємств переробної промисловості. Оскільки однією з функцій товарної біржі є інформаційна, то п. 6 Постанови було передбачено щотижневе інформування Міністерства аграрної політики та продовольства України про результати торгів [6]. Це вдалий крок, оскільки надання інформації посилює функцію моніторингу і дає змогу застосовувати конструктивні дії.

Наступним не менш важливим нормативним документом в історії становлення та розвитку біржової торгівлі ми вважаємо схвалену Постановою Кабінетом Міністрів України від 17 листопада 1995 р. № 916 Концепцію організації біржового сільськогосподарського ринку. Метою Концепції стало створення конкурентного середовища в умовах ринкової трансформації економіки. Конкурентне середовище є важливим фактором для перебудови та розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього ринку [6].

Концепцією було визначено структуру біржового сільськогосподарського ринку та сформувано його визначення. У п. 5 Концепції біржовий сільськогосподарський ринок – це взаємопов'язана система державних, біржових та інших структур сільськогосподарського ринку [6]. До схеми біржового сільськогосподарського ринку увійшли біржі, брокерські контори, підприємства, споживачі сільськогосподарської продукції, міністерства та державні відомства.

Слід відмітити, що Концепцією передбачена безпосередня участь держави в створенні, функціонуванні та розвитку біржового сільськогосподарського ринку через різноманітні структурні підрозділи та організації, але не враховано багато факторів, наприклад, кон'юнктура ринку, рівень розвитку зовнішніх зв'язків, інвестиційна привабливість продукції.

Оскільки наша країна не входить до числа розвинутих і, м'яко кажучи, ситуація бажала би бути кращою як в 90-х роках, так і до сьогодні, ураховуючи досвід зарубіжних країн, Постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 1997 р. було схвалено Концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції. Створена вона була з метою вдосконалення та регулювання біржової торгівлі в загальному, а також розробки методологічної бази для підготовки нормативних документів щодо біржової діяльності, упровадження сучасних технологій біржової торгівлі сільськогосподарської продукцією, розробки програм моніторингу всіх етапів біржової торгівлі [7].

Одним із важливих принципів розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції, на нашу думку, є підтримка і стимулювання з боку районних і обласних державних адміністрацій та інших місцевих органів управління. Це можливо через підвищення рівня їх відповідальності за дотримання законодавства щодо регулювання діяльності бірж.

Ще одним важливим принципом, на нашу думку, слід уважати впровадження системи державних інтервенцій для біржової торгівлі.

Шлях участі держави в розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції, згідно з вищевказаною Концепцією, має здійснюватись саме через законодавче та нормативне регулювання, захист прав товаровиробників, створення досконалого правового поля задля економічного правопорядку всіх учасників біржової торгівлі.

Для забезпечення виконання поставлених цілей, положень та принципів, що зазначені в законодавчих документах, на нашу думку, недостатньо лише переформатувати законодавчу базу, необхідно також створювати цілу систему комітетів, фондів, асоціацій та інших органів державного та недержавного значення.

Не можна не погодитись, що частина поставлених завдань виконується, але рушійною силою для досконалого поєднання законотворчих механізмів і практичного впровадження

має стати більша довіра покупців і споживачів до сучасної системи біржової торгівлі, прагнення продавати і купляти на легалізованих ринках із забезпеченням необхідного адміністративно-правового супроводу з боку держави. Недовіра суспільства уповільнює розвиток біржового ринку і економіки країни.

Ми згодні з тим, що сьогодні можна відмітити деякий прогрес у сфері адміністративно-правового регулювання біржової діяльності. Кількість бірж з кожним роком зростає, і динаміка свідчить про результативність багатьох дій з боку держави.

Доцільно відзначити, що існують певні способи адміністративно-правового регулювання. Це може бути видача нормативно-правових актів, укладання договорів, державна реєстрація об'єктів чи суб'єктів, видача дозволів, а за потребою складання протоколів та вчинення правомірних дій стосовно порушень визначених законодавством України.

Проте важлива роль в адміністративно-правовому регулюванні біржової діяльності належить і саморегулюванню. У багатьох країнах світу органи саморегулювання регламентують частину питань, якими в нашій країні займаються органи державного управління та виконавчої влади.

Повноваження, які належать саморегулюванню, відображені у статутах, правилах торгівлі та положеннях, що розроблені кожною біржею самостійно. Принципи саморегулювання вітчизняні біржі активно використовують [8, с. 36].

Окрім державних нормативно-правових актів, біржі мають внутрішні нормативні акти, що забезпечують їх функціонування. До таких відносять статут біржі, засновницький договір та правила торгівлі.

У статуті товарної біржі, згідно зі ст. 6 Закону України «Про товарну біржу», зазначено предмет і цілі біржової діяльності, органи управління біржею, організаційну структуру біржі, права та обов'язки членів біржі, порядок припинення роботи біржі та інші положення.

Правила біржової торгівлі теж зазначені у ст. 17 Закону України «Про товарну біржу» і тим самим регламентують діяльність бірж [2]. Затверджуються правила біржової торгівлі загальними зборами членів товарної біржі. У правилах визначаються: строк та місце проведення біржових операцій, склад учасників біржових торгів, порядок здійснення та реєстрації біржових операцій, порядок визначення та розмір плати за користування послугами біржі, відповідальність учасників та працівників біржі за невиконання або неналежне виконання правил біржової торгівлі та інші положення, встановлені органами управління біржі.

На нашу думку, доцільно було б надати більше повноважень органам саморегулювання бірж, оскільки вони тісно і прямо пов'язані з

процесами, що відбуваються на торговельних майданчиках під час укладення договорів та вирішення конфліктних ситуацій.

Висновки. Існуюче нормативно-правове забезпечення біржової торгівлі в нашій країні в неповному обсязі здатне забезпечувати і регулювати біржовий ринок сьогодення. Слід зазначити, що закони, постанови, програми, укази президента акти та інші нормативно-правові документи постійно доповнюються, вносяться зміни, дуже повільно, але розробляється більш досконалий документальний супровід для успішного функціонування біржової торгівлі, що базується на основі врахування цілої низки факторів. На нашу думку, такими факторами перш за все мають стати зарубіжний досвід, статистична інформація моніторингу біржової системи, сучасні методи матеріально-технічного забезпечення, рівень економічного розвитку країни. За умов консолідації зусиль з боку держави і учасників біржових відносин, шляхом удосконалення законодавчої бази, створення додаткових органів державного та недержавного значення можливе підвищення рівня розвитку біржової торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Закон України «Про товарну біржу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>.
3. Закон України «Про систему оподаткування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.
4. Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2146-12>.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/916-95-п>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 1997 р. «Концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/848-97-п>.
8. Берлач А.І. Біржове право України: [навч. посіб.] / А.І. Берлач. – К.: Університет «Україна», 2008. – 316 с.

УДК 330

Клименко І.С.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри економіки

Національного транспортного університету

ПРОЯВИ ЦИКЛІЧНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

MANIFESTATION OF CYCLICALITY IN THE ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто природу економічних циклів. Наведено та проаналізовано дані по структурі ВВП України за останні роки. Представлено дані щодо річних змін в відсотках у реальному ВВП, споживчих цінах та сальдо рахунку поточних операцій для певних країн. Запропоновано шляхи подолання кризових явищ в Україні.

Ключові слова: економічна криза, коливання, макроекономічна політика, ВВП, рецесія, антициклічна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена природа экономических циклов. Приведены и проанализированы данные по структуре ВВП Украины за последние годы. Представлены данные по годовым изменениям в процентах в реальном ВВП, потребительских ценах и сальдо счета текущих операций для некоторых стран. Предложены пути преодоления кризисных явлений в Украине.

Ключевые слова: экономический кризис, колебания, макроэкономическая политика, ВВП, рецессия, антициклическая политика.

ANNOTATION

The article discusses the nature of economic cycles. We presented and analyzed data on the structure of Ukrainian GDP in recent years. The data on the annual percentage change in real GDP, consumer prices and current account balance for some countries. The ways of overcoming the crisis in Ukraine.

Keywords: economic crisis, fluctuations, macroeconomic policies, GDP, recession, countercyclical policy.

Постановка проблеми. Проблема циклів і криз займає особливе місце в сучасних економічних дослідженнях, тому що вона включає цілий комплекс основних положень домінуючих економічних теорій і сучасної макрополітики.

Господарська система постійно розвивається, удосконалюється, набуваючи якісно нового стану, що, природно, позначається на характері і формах прояву циклів і криз. Історична практика показує, що поряд з істотними характеристиками циклічних криз кожна наступна криза має свої специфічні особливості. Сучасні циклічні кризи у своїй сутності відрізняються від класичних криз надвиробництва товарів.

Вивчення особливостей сучасних циклічних криз представляє не тільки великий науковий, а й практичний інтерес. Аналіз закономірностей циклічної форми відтворення в сучасних умовах служить теоретико-методологічною основою наукового обґрунтування макроекономічної політики, важливу складову частиною якої є антициклічні заходи, спрямовані на запобігання чиннику раптовості виникнення циклічних криз, і сприяє більш гнучкої адаптації економіки до фаз циклу і ослаблення руйнівних наслідків криз.

У ході економічного циклу змінюється рівень життя населення, у фазу спаду збільшується безробіття, падають реальні доходи населення. Періодично виникаючі кризи призводять до банкрутства підприємств, зниження обсягів виробництва. З іншого боку, економічні цикли носять прогресивний характер, вони сприяють оновленню основного капіталу, стимулюють накопичення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання циклічності економіки вивчалися представниками класичної економічної теорії, марксистської теорії кейнсіанства, некейнсіанства, а також представниками нових напрямків неокласичної школи.

В економічній літературі розгляду циклічності глобального економічного розвитку приділяється велика увага. Вагомий внесок у дослідження цього питання здійснили відомі зарубіжні вчені: Дж. Акерлоф, А.В. Анікін, А. Афталіон, Н.В. Бекетов, Дж. Гобсон, В. Джевонс, Й. Екерман, К. Жугляр, Н. Калдор, Д. Канеман, Г. Кассель, Дм.М. Кейнс, М. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Маркс, А. Маршал, Дж. Міллс, В.І. Пантін, В. Парето, Ж. Сімонді, В. Сміт, О. Тофлер, Е. Хансен, Р. Харрод, Р. Хоутрі, І. Фішер, А. Шпітхоф, Й. Шумпетер та вітчизняні, серед яких слід відзначити В.І. Вернадського, В.М. Геєця, Ю.В. Макогона, Т.В. Орехову, Є.В. Савельєва, М.І. Туган-Барановського та ін.

Проблеми циклічної економічної динаміки та антикризового регулювання досліджуються у роботах українських вчених О. Білоруса, О. Бандури, Л. Возної, В. Геєця, М. Горин, І. Грабинської, С. Корабліна, В. Лагутіна, Д. Лук'яненка, Е. Мащенко, С. Мочерного, Б. Панасюка, Н. Татаренко, а також російських – Е. Балацького, С. Глазьева, В. Іноземцева, С. Меньшикова, Ю. Яковця та ін.

О.П. Перенчук [1, с. 24] було запропоновано визначати циклічність із використанням розробленого генезису теорій економічного циклу за причинами походження як об'єктивну форму розвитку економічних систем різних (мікро-, мезо-, макро-, мета-, мега-, глобального) рівнів, що під впливом прогресивних та/або регресивних змін у виробничо-інноваційній, політичній, соціальній, науковій, екологічній сферах тощо зумовлює формування фаз піднесення та спаду, зміна яких має безперервний характер.

Ученими досліджувався механізм економічного циклу, методи антициклічного регулювання економіки. Наприклад, Є.Д. Усенко [2, с. 36] обґрунтував теоретико-методологічні підходи до виявлення якісних змін у сучасному механізмі циклу і визначенні на цій основі ключових напрямків переходу до кризостійкої моделі економіки і фінансово-банківської системи. У роботі В.І. Сацика [3, с. 250] розкрито механізм антициклічного регулювання економіки країн і розроблено концептуальні основи антициклічної політики в Україні. На думку вченого, пріоритетні заходи, які спрямовані на формування ефективного механізму антициклічного регулювання економіки України, передбачають такі заходи:

- створення якісного інституціонального середовища в країні;
- організацію постійного моніторингу ділової активності, орієнтованого на попередження економічних рецесій;
- становлення і розбудову національної інноваційної системи шляхом розробки та реалізації стратегічних пріоритетів технологічного розвитку країни на основі довгострокових прогнозів, посилення ролі держави в комерціалізації базисних інновацій, стимулювання інноваційної активності бізнесу з метою нарощення мікро- та макроекономічної конкурентоспроможності держави;
- гнучке реагування монетарних важелів грошово-кредитної системи на коливання ділової активності та ін.

Вивчалися і питання впливу економічних циклів на різні галузі промисловості. Так, Є.А. Губертов [4, с. 103] обґрунтував методику визначення параметрів економічного циклу на основі системи показників та індикаторів, що забезпечує прогнозування кон'юнктури економічного циклу в харчовій промисловості і відповідного виду інноваційно-інвестиційної діяльності галузевих підприємств.

У теорії і практиці ринкової організації макроекономіки цикли досліджуються без урахування специфічних особливостей української дійсності. Тому виникає потреба в теоретичному аналізі сутності, об'єктивної основи і механізму дії економічного циклу, особливостей його функціонування в українській економіці, обґрунтуванні вдосконалення інструментів його регулювання.

Мета статті полягає в аналізі деяких показників розвитку економіки України на сучасному етапі, виявленні особливостей циклічних коливань та пропозиції певних шляхів подолання кризових явищ в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільне виробництво розвивається нерівномірно. Закономірністю його розвитку є існування коливань, тобто чергування періодів спадів та підйомів.

Цикл як сутність виражає внутрішню сторону ринкової економіки. Це періодично повто-

рюване порушення співвідношення продуктивних сил і виробничих відносин, що виявляється у зміні спадів і підйомів в економічному розвитку [5, с. 344]. Таким чином, сутнісною основою циклу є невідповідність між продуктивними силами і виробничими відносинами. Виникнення такої невідповідності породжує спад економіки, а його відновлення сприяє піднесенню. Проявом даної невідповідності в ринковій економіці є протиріччя між виробництвом і споживанням, на поверхні явищ виступає як загострення суперечності між попитом і пропозицією. Протиріччя між попитом і пропозицією – це конкретна форма вираження циклічності, яка полягає в періодично виникаючих кризах. Прикладом першої кризи була криза в Англії 1825 р., причинами якої займалося багато економістів.

Таким чином, цикл як явище виступає безпосередньо у формі періодично виникаючих криз. Досвід розвинутих ринкових економік свідчить про те, що антициклічна політика держави еволюціонує зі зміною господарських умов у країні та розвитком теорії економічного циклу [6, с. 240]. Для вдосконалення антициклічної політики в Україні доцільно: відмовитися від номінального валютного курсу як якоря монетарної політики та перейти до режимів гнучкого інфляційного таргетування і гнучкого валютного курсу; запровадити гнучкі правила фіскальної політики в короткостроковому періоді з орієнтацією на середньо- та довгострокову фіскальну стійкість економіки; коригувати структуру економіки в довгостроковому періоді задля стимулювання сукупної пропозиції, зменшення чутливості національної економіки до зовнішньоекономічних збурень та розвитку ринкових механізмів самовідновлення економіки.

Як відомо, зростання рівня ділової активності проявляється у збільшенні ВВП. Розглянемо дані по структурі ВВП в Україні за 2010–2014 рр. [7].

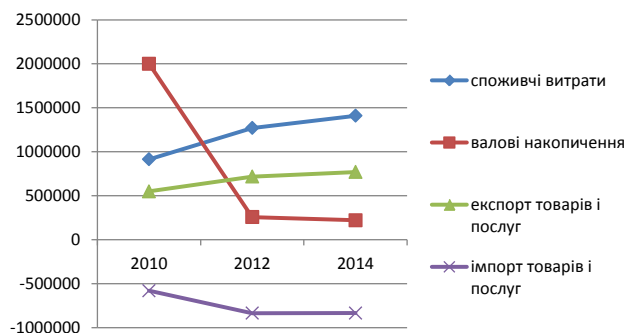


Рис. 1. Структура ВВП України за 2010–2014 рр.

Згідно з даними, наведеними на рис. 1, за останні роки знизився рівень валових накопичень через погіршення фінансового стану населення. Відображенням цього стало зростання споживчих витрат.

За даними МВФ, прогнози для країн Співдружності Незалежних Держав залишаються

дуже низькими через рецесію в Росії з супутніми їй регіональними вторинними ефектами, а також подальшим різким спадом в Україні. Передбачається, що перспективи покращаться в 2016 р. з поновленням позитивного зростання (0,5%). У Росії прогнозується подальше зниження обсягу виробництва і в 2016 р.

За даними МВФ побудовано графіки, на яких представлені річні зміни у відсотках у реальному ВВП, споживчих цінах та сальдо рахунку поточних операцій за 2014–2016 рр. для деяких країн. Для 2016 р. дані прогнози.

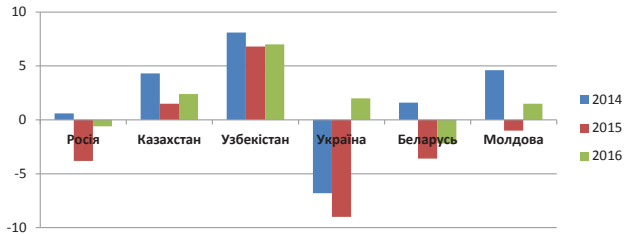


Рис. 2. Річні зміни у відсотках у реальному ВВП

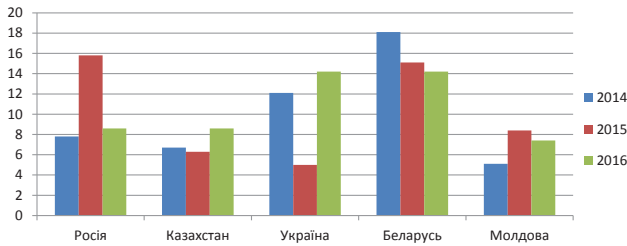


Рис. 3. Річні зміни у відсотках у споживчих цінах

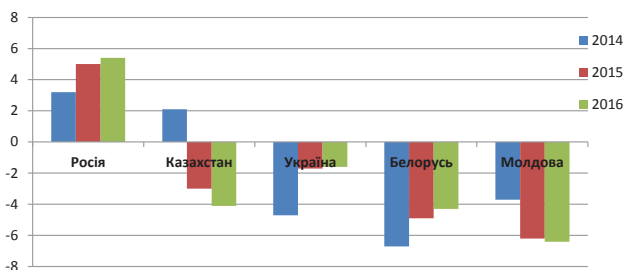


Рис. 4. Річні зміни в сальдо рахунку поточних операцій

Згідно з даними графіка щодо зміни величини ВВП, можна зробити висновки, що Україна мала найгірше становище серед країн, дані по яким наведено на рис. 1. Для 2016 р. прогнозується позитивна тенденція збільшення ВВП в Україні. У країнах, які переживають конфлікти, таких як Україна, валютні резерви значно скоротились у 2012–2014 рр. (у середньому більш ніж на 2% ВВП на рік). Окрім того, зважаючи на великі і стійкі дефіцити рахунку поточних операцій, значна кількість країн має високі чисті зовнішні зобов'язання, незважаючи на зовнішні трансферти і угоди про скорочення боргу.

Щоб скористатися можливостями підйому економіки, Україна повинна розвинути ряд нових позицій.

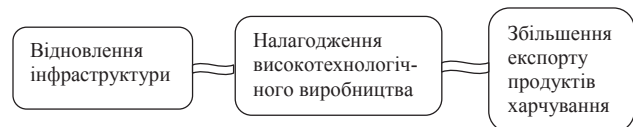


Рис. 5. Цільові позиції України

Зокрема, дуже важливим є збереження високого людського потенціалу і виведення його на якісно новий рівень.

Україні доцільно поступово трансформувати свою економічну модель у так звану економіку «відкритого» типу (рис. 5).

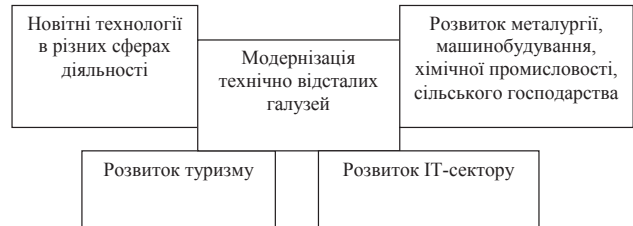


Рис. 6. Ознаки сучасної економіки «відкритого» типу

Політичне середовище для розвитку ІТ-ринку в Україні вже тривалий час залишається малопривабливим для ефективного розвитку як інвестиційної діяльності, так і підприємництва в цілому. Постійні зміни в суспільстві, що ведуть до перерозподілу власності, часта зміна урядів, обіцянки різкої зміни політичного курсу та умов ведення бізнесу, політичні скандали призводять до непослідовності впровадження концептуальних довгострокових програм і посилюють невпевненість іноземних інвесторів, оскільки сприймаються ними як додаткові ризики [9].

Висновки. Для того щоб Україна пододала кризу в економіці, необхідно досягти певного рівня розвитку. Як приклад, має бути запроваджений цільовий характер та прозорість витрачання бюджетних коштів із установленням ефективного контрольно-звітного інструментарію. Питання подолання кризових явищ в Україні потребують подальшого розгляду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перенчук О.П. Дослідження циклічності як об'єктивної умови розвитку національної економіки / О.П. Перенчук // Сучасні питання економіки і права: зб. наук. праць. – К.: КиМУ, 2012. – Вип. 1. – С. 23–29.
2. Усенко Е.Д. Особенности современных циклов / Е.Д. Усенко // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сб. научных трудов. – М.: Наука и образование, 2011. – Вып. XXVIII. – С. 35–45.
3. Сацик В.І. Механізми та інструментарій антициклічної політики: досвід зарубіжних країн / В.І. Сацик // Зб. наук. пр.; відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2005. – Вип. 44. – С. 249–260.

4. Губертов Е.А., Соломахин А.Н. Повышение эффективности развития промышленного предприятия с учетом параметров экономического цикла / Е.А. Губертов, А.Н. Соломахин. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 136 с.
5. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – СПб.: Питер, 2010. – 768 с.
6. Пирч М. Еволюція антициклічної політики в розвинутих ринкових економіках / М. Пирч // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 23. – С. 239–244.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
8. World Economic Outlook. – Washington: International Monetary Fund, 2010-2014.
9. Терлецька Г.С., Бабич О.В. Інформаційні технології на ринку послуг: проблеми, зміни, розвиток / Г.С. Терлецька, О.В. Бабич // Ефективна економіка. – 2014. – Вип. 6.

УДК 338:621.317.38.003.14:620.92

Климчук О.В.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ БІОПАЛИВ У СТРУКТУРІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ УКРАЇНИ

STRATEGIC CONDITION FOR INCREASING THE USE OF BIOFUELS ENERGY IN THE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз структури споживання енергетичних матеріалів та продуктів переробки нафти в Україні за останні 15 років. Наведено характеристику загального споживання та власного виробництва основних первинних енергетичних ресурсів у нашій державі, а також встановлено рівень власного забезпечення енергоносіями. На основі даних енергетичних балансів за 2010–2014 рр. встановлено сучасну структуру енергоспоживання України, у якій потрібно нарощувати використання відновлюваних джерел енергії, зокрема біопалив.

Ключові слова: економіка, паливно-енергетичний комплекс, енергетичні ресурси, структура енергоспоживання, енергозалежність, біопаливо.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ структуры потребления энергетических материалов и продуктов переработки нефти в Украине за последние 15 лет. Приведена характеристика общего потребления и собственного производства основных первичных энергетических ресурсов в нашей стране, а также установлен уровень собственного обеспечения энергоносителями. На основе данных энергетических балансов за 2010–2014 гг. установлена современная структура энергопотребления Украины, в которой нужно наращивать использование возобновляемых источников энергии, в частности биотоплива.

Ключевые слова: экономика, топливно-энергетический комплекс, энергетические ресурсы, структура энергопотребления, энергозависимость, биотопливо.

ANNOTATION

The analysis of consumption structure of energy materials and products of oil refining in Ukraine over the past 15 years. The characteristic of the total domestic production and consumption of major primary energy resources in our state, and set their own level of energy supply. Based on energy balances for the years 2010-2014 set the current structure of energy consumption Ukraine, which need to increase the use of renewable energy, including biofuels.

Keywords: economy, fuel and energy complex, energy resources, the structure of energy consumption, energy dependence, biofuel.

Постановка проблеми. Період 1950–1973 рр. був відрізком високих темпів зростання світового національного продукту, коли було вичерпано багато діючих протягом десятиліть екстенсивних факторів розвитку. Історичні події на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів, що відбулись у 70-х роках ХХ ст., були розцінені більшістю розвинених держав як нафтові кризи. Складність проблеми розвитку енергетики наприкінці ХХ та на початку ХХІ ст. значною мірою визначається співвідношенням кількісних та якісних характеристик економічного піднесення.

Однією із найважливіших проблем сучасності є раціональне використання паливних ресурсів [1, с. 6]. Енергетична безпека будь-якої країни у світовому розрізі характеризується наявністю в достатній кількості власних ресурсів різних видів мінеральних енергоносіїв та показниками їх ефективного і раціонального використання. Ефективне вирішення проблеми енергозабезпечення є ключовим, першочерговим завданням сталого, тобто гармонійного з природою і суспільством, розвитку кожної держави, здійснення нею незалежної зовнішньої політики, внутрішньої політичної та соціальної стабільності, піднесення економічного і культурного рівня життя населення. Як наслідок, роль енергетики у розв'язанні завдань сталого розвитку постійно зростає. Неухильне підвищення світових цін на традиційні енергоносії та енергію призводить до посилення впливу проблеми енергозабезпечення на перелічені фактори, особливо в державах із нестабільним економічним становищем, до яких належить і Україна.

С. Рибак та Л. Лазебник відзначають, що серед проблем, які гальмують економічну динаміку в Україні, чільне місце належить обмеженості ресурсів. Експерти називали цифру у 100 млрд. дол. як таку, що характеризує технологічну потребу вітчизняної економіки у додаткових коштах та інвестиціях в основний капітал. Для «подолання» цієї цифри можна виділити декілька напрямів докладання зусиль: по-перше, це збільшення обсягів бюджетного інвестування; по-друге, стимулювання різних форм акумулювання коштів; по-третє, досягнення симетричності між потоком і структурою заощаджень, а також потоком і структурою інвестицій; по-четверте, використання потенціалу зовнішніх запозичень [2, с. 22].

При цьому виробництво енергії виступає необхідною умовою та найважливішим компонентом економіки на всіх етапах її розвитку, а підвищення енергоефективності є стратегічним завданням, яке стоїть перед країною. Пріоритетним при цьому буде впровадження новітніх технологій та ефективних рішень, які дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняного виробництва й водночас знизити техногенне навантаження на навколишнє при-

родне середовище [3, с. 73]. Тому однією з передумов існування України як дійсно незалежної держави є формування та становлення власного паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) із високою часткою відновлюваних джерел енергії у загальній структурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведенням системних досліджень у напрямку оптимізації структури енергоспоживання та нарощування виробництва і використання відновлюваних джерел енергії займаються Є. Бобров, Г. Гелетуха, О. Дикарев, В. Дубровін, С. Ермілов, Г. Калетнік, С. Олійнічук, Б. Панасюк, П. Саблук, В. Семенов, О. Шпичак та інші науковці. Проте сучасна енергетична залежність України вимагає негайних досліджень щодо перегляду структури енергоспоживання та виявлення дієвих напрямків перебудови паливно-енергетичного комплексу для впровадження енергоефективної політики, у першу чергу на основі становлення конкурентоспроможного біопаливного виробництва.

Мета статті полягає в проведенні комплексного аналізу сучасної структури енергоспоживання України та знаходженні кардинальних шляхів для подолання виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок XXI ст. ознаменувався прискореними глобалізаційними процесами в енергетичному секторі, що майже повністю поглинули усю сферу паливно-енергетичних ресурсів, і в першу чергу – ринок паливних носіїв. Потім має здійснюватись глобалізація електроенергетики в масштабах усього Євразійського континенту – від країн Західної Європи до Китаю та Японії. Природним чинником виступає також глобалізація екологічних проблем, пов'язаних із діяльністю паливно-енергетичних комплексів. Ніколи ще у світовій історії експортний імператив не був настільки значимим, як у наші дні. У XXI ст. залежність економічних успіхів будь-якої держави від його активності на світовому ринку тільки посилюється.

Наша держава повинна бути активним учасником даних процесів і має здійснити вихід на транснаціональний енергетичний простір. Необхідно в повній мірі скористатися виникаючими перевагами глобалізації і в той же час запобігти їй можливим негативним наслідкам.

Якщо інтернаціоналізація національних економік робить світові господарські зв'язки постійно діючим фактором економічного зростання держав, які знаходяться на різних рівнях стартового розвитку, то глобалізація перетворює дані зв'язки у визначальний фактор прогресу національних економік, для яких подальші зміни вже визначаються задачами гарантованого збуту продукції за межами національних кордонів. Глобалізація знаменує якісний стрибок в еволюційному процесі становлення конкурентної боротьби, тому економічна система, яка неспроможна витримати темпи та ритми світових відтворювальних процесів, буде витіснитись

на периферію розвитку світового господарства, головним чином виконуючи функції допоміжного (сировинного) виробництва та споживача чужої високотехнологічної продукції.

Фундаментальне значення енергетики у всіх галузях економіки та соціальної сфері буде зумовлювати її першочергову роль у забезпеченні безпеки подальшого розвитку людської цивілізації. У формуванні енергетичної сфери будь-якої країни найбільш впливовими факторами будуть наступні: наявність різних видів ресурсів палива, їх обсяги та доступність для використання; вартісні характеристики енергоносіїв та економічна доцільність споживання конкретного виду; ринкова вартість технології, що запроваджена для генерування енергії; наявність ринкової конкуренції між різними виробниками енергії; проведення дієвої політики енерго- та ресурсозбереження; дотримання комплексу екологічних вимог, які висуваються суспільством та державою до виробників енергії; розробка і функціонування такої енергетичної безпеки, щоб забезпечити максимальне зменшення негативного впливу на економіку країни можливих внутрішніх та зовнішніх економіко-політичних подій. Безумовно, під час внутрішньої господарської діяльності вагомість кожного з факторів буде залежати від конкретної ситуації, однак енергетика кожної держави неодмінно буде відчувати вплив загальносвітових тенденцій.

Виробництво конкурентоспроможної продукції передбачає максимальне використання економічного потенціалу підприємств, досягнень науки і техніки, а також здійснення тісної інтеграції тактичних і стратегічних цілей у виробництві, що пов'язано із інерційністю виробничої системи господарювання. Потрібно здійснювати оперативне маневрування ресурсами і капіталом, щоб максимально вигідно використовувати сприятливі умови зовнішнього економічного середовища та мінімізації можливих втрат. Для комплексного визначення оптимального складу засобів реалізації проведення ефективної енергетичної політики, складання достовірної оцінки щодо характеристики реального стану енергоефективності національної економіки та конкретизації існуючих проблем з метою їх вирішення досить широко використовується такий термін, як «енергетичний потенціал».

Важливою складовою енергетичного потенціалу виступає здатність підприємств або економіки в цілому мобілізувати свої ресурси в ході здійснення виробничого процесу. Одним із ключових елементів ефективного управління енергетичними ресурсами має бути виявлення внутрішніх факторів впливу на процес енергозбереження. Пошук резервів економії енергоресурсів необхідно вести у таких напрямках, як технічний, технологічний, ресурсний та організаційно-кваліфікаційний. Потрібно також ураховувати й зовнішні фактори, що впливають на

енергетичний потенціал підприємств, такі як нерозв'язність проблем з енергопостачанням та неефективна реалізація державної енергетичної політики, конкурентні стратегії постачальників та фінансових посередників [4, с. 45–46].

У сучасних умовах діяльність ПЕК України не відповідає потребам економічного розвитку держави і значною мірою є наслідком загального негативного стану економіки. Орієнтація в минулому господарсько-виробничих комплексів України на загальносоюзні потреби радян-

ського простору, вади командно-адміністративної системи керування обумовили цілу низку проблем у розвитку економіки нашої держави. Велика частка застарілого, технічно зношеного обладнання та устаткування, енергозатратних технологій, орієнтація на дешеві паливно-енергетичні ресурси призвели до критичних рівнів їх марнотратного та нераціонального використання. Це стало однією з основних причин енергетичної та економічної кризи в нашій країні на сучасному етапі розвитку, що потребує роз-

Таблиця 1
Структура споживання енергетичних матеріалів та продуктів переробки нафти в Україні, %

Роки	Вугілля	Газ природний	Нафта сира	Бензин моторний	Паливо дизельне	Інші види
2000	22,4	44,6	7,6	2,5	4,0	1,9
2001	22,8	40,0	12,8	2,6	3,8	1,8
2002	22,6	37,9	15,7	2,7	3,7	1,6
2003	22,3	39,2	15,5	2,6	3,6	1,3
2004	22,0	38,9	15,4	2,6	3,8	1,3
2005	22,4	40,7	13,3	2,7	3,7	1,1
2006	24,6	39,5	10,3	3,2	3,9	1,3
2007	25,2	37,1	9,9	3,4	4,2	1,4
2008	26,8	37,5	7,9	3,9	4,6	1,9
2009	27,7	34,0	9,5	4,1	4,5	2,7
2010	27,9	35,7	9,0	3,8	4,6	1,5
2011	30,6	37,7	7,6	3,7	5,1	1,9
2012	32,5	35,7	4,0	3,7	5,3	1,5
2013	33,3	34,8	3,4	3,6	5,4	1,4
2014	42,3	30,3	1,8	2,4	4,3	3,3
Середнє значення	28,7	37,6	9,6	3,2	4,3	1,7

Джерело: [5; 6] та власні розрахунки автора

Таблиця 2
Характеристика загального споживання та власного виробництва основних первинних енергетичних ресурсів в Україні

Роки	Вугілля, млн. т			Газ природний, млрд. м ³			Нафта (включаючи газовий конденсат), млн. т		
	загальне споживання	власне виробництво	забезпеченість, %	загальне споживання	власне виробництво	забезпеченість, %	загальне споживання	власне виробництво	забезпеченість, %
2000	63,3	62,4	98,6	68,4	17,9	26,2	9,4	3,7	39,4
2001	64,2	61,7	96,1	65,8	18,4	28,0	16,9	3,7	21,9
2002	62,9	59,5	94,6	65,5	18,7	28,5	21,0	3,7	17,6
2003	66,9	59,8	89,4	71,2	19,3	27,1	22,5	3,9	17,3
2004	65,9	59,4	90,1	71,1	20,4	28,7	22,4	4,3	19,2
2005	63,9	60,4	94,5	71,5	20,8	29,1	18,8	4,3	22,9
2006	70,6	61,7	87,4	70,6	21,1	29,9	14,9	4,5	30,2
2007	71,0	58,9	83,0	68,0	21,1	31,0	14,8	4,4	29,7
2008	70,4	59,5	84,5	63,5	21,5	33,9	10,8	4,3	39,8
2009	63,0	55,0	87,3	50,1	21,5	42,9	11,3	4,0	35,4
2010	67,8	55,0	81,1	55,9	20,5	36,7	11,3	3,6	31,9
2011	72,5	62,7	86,5	57,4	20,7	36,1	9,3	3,4	36,6
2012	73,3	65,7	89,6	53,4	20,5	38,4	4,8	3,3	68,8
2013	71,3	64,4	90,3	49,7	21,3	42,9	3,9	3,1	79,5
2014	56,0	45,2	80,7	40,0	20,1	50,2	2,9	2,7	93,1
Середнє значення	66,9	59,4	88,8*	61,5	20,2	32,8*	13,0	3,8	29,2*

* Розбіжність значення внаслідок округлення

Джерело: [5; 6] та власні розрахунки автора

робки загальної енергетичної стратегії та плану першочергових заходів, особливо стосовно забезпечення країни основними первинними енергетичними ресурсами.

Структуру споживання енергетичних ресурсів та продуктів переробки нафти на протязі 2000–2014 рр. представлено в табл. 1.

Наведені за 15 років статистичні дані структури споживання енергетичних матеріалів та продуктів переробки нафти в Україні вказують на те, що основними серед них є природний газ (37,6%), вугілля (28,7%) та сира нафта (9,6%), на долю яких разом приходиться біля 76%. Частка бензину моторного та палива дизельного в середньому сумарно становить 7,5%, а доля інших видів палива (мазути топкові важкі, газ, пропан і бутан скраплені, торф неагломерований паливний, дрова для опалення) дорівнює лише 1,7%.

Загальновідомим є той факт, що енергозабезпечення України виступає однією із найскладніших задач, від розв'язання якої буде прямо пропорційно і безпосередньо залежати можливість якнайшвидшого подолання кризових процесів у національній економіці. У першу чергу необхідно забезпечити високу ефективність використання основних вітчизняних енергетичних ресурсів (вугілля, природний газ та нафта), що зумовить зменшення енергетичної імпортозалежності нашої країни (табл. 2).

З даних табл. 2 видно, що власна забезпеченість основним енергетичним ресурсом України – природним газом (включаючи газ нафтовий попутний) становить 32,8%. Нафта сира (включаючи газовий конденсат) має ще меншу забезпеченість, яка дорівнює 29,2%. І найкращий рівень забезпеченості спостерігається за вугіллям – 88,8%.

Зменшення споживання первинних енергетичних ресурсів у 2014 р. пов'язано із тим, що у статистичному щорічнику наведено і розраховано дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

У цілому забезпеченість України за наведеними первинними енергетичними ресурсами становить 50,3%, що за світовими стандартами дозволяє віднести нашу державу до середнього рівня енергетичної залежності. Виявлений дефіцит первинних паливно-енергетичних ресурсів (49,7%) покривався шляхом їх імпорту (у переважній більшості із Росії). Однак, відповідно до світових стандартів енергетичної безпеки, постачання енергоносіїв з однієї країни-видобувальника не повинно перевищувати для енергетично залежної країни 25% або ж потрібно здійснювати нарощування у споживанні власних відновлюваних джерел енергії на економічно вигідному рівні.

У відповідності до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.03.2011 р. № 203-р «Про звітний та прогнозний енергетичні баланси» [7], починаючи з 2010 р. формуються щорічні енергетичні баланси (за методологією Міжнародного енергетичного агентства), публікація яких здійснюється згідно з міжнародною практикою. На основі даних енергетичних балансів за 2010–2014 рр. [6; 8] було встановлено сучасну структуру споживання різних видів енергетичних ресурсів в Україні (табл. 3).

Цифровий матеріал табл. 3 вказує на вирівнювання у структурі енергоспоживання за 2010–2014 рр. між природним газом (35,6%) та вугіллям і торфом (34,8%) (різниця на користь природного газу становить лише 0,8%), що є позитивним аспектом у формуванні енергозабезпечення України. Негативним чинником виступає зменшення у споживанні нафти сирової та нафтопродуктів із 10,0% до 8,5%, а також імпортування значної кількості нафтопродуктів, що дає стимул для розвитку біопаливного виробництва у нашій державі. Також у виробництві електроенергії значна частка припадає на атомні електростанції, подальша експлуатація яких є дуже небезпечною (ураховуючи попередній як власний, так і світовий сумний досвід).

На основі статистичних даних табл. 3 побудуємо кругову діаграму, яка наглядно відобра-

Таблиця 3

Структура зведеного енергетичного балансу України, %

Енергетичні ресурси	Роки					Середнє значення
	2010	2011	2012	2013	2014*	
Вугілля й торф	28,9	32,8	34,7	35,8	42,0	34,8
Нафта сира та нафтопродукти	10,0	9,8	9,4	8,7	8,5	9,3
Газ природний	41,7	37,0	35,1	34,0	30,0	35,6
Атомна енергетика	17,7	18,7	19,3	18,8	17,7	18,4
Гідроенергетика	0,8	0,7	0,7	1,0	0,8	0,8
Вітрова та сонячна енергія	–**	–**	–**	0,1	0,2	0,1
Біопаливо та відходи	1,1	1,2	1,4	1,6	1,7	1,4
Теплоенергія	–	–	–	0,9	0,2	0,2
Експорт електроенергії	-0,3	-0,4	-0,8	-0,7	-1,0	-0,6
Разом	100***	100***	100***	100***	100***	100***

* Попередні дані, що потребують уточнення; ** не перевищує 0,1%; *** розбіжності внаслідок округлення.
Джерело: [6; 8] та власні розрахунки автора

жатиме загальну структуру енергоспоживання України за період 2010–2014 рр. (рис. 1).

На рис. 1 видно, що справа із упровадженням відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в Україні йде занадто низькими темпами, а їх вклад в енергетичний баланс країни є дуже низьким (у середньому сумарно не перевищує 1,5%). Для значного нарощування в енергоспоживанні нашої держави обсягів паливно-енергетичних ресурсів, отримуваних із ВДЕ, потрібно інтенсивно проводити організаційну роботу та сприяти збільшенню кількості об'єктів альтернативної енергетики за найперспективнішими технологічними розробками відносно одержання сумішевого рідкого біопалива.

Даний факт пов'язаний із тим, що наша країна володіє значними відновлюваними енергетичними ресурсами та істотним потенціалом для підвищення енергоефективності. За останніми даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії складає 98 млн. т у. п. на рік, з них біоенергетика – 36 млн. т у. п., вітроенергетика – 28 млн. т у. п., сонячна енергетика – 6 млн. т у. п. та інші види, що більше 40% від загального енергетичного балансу країни [9].

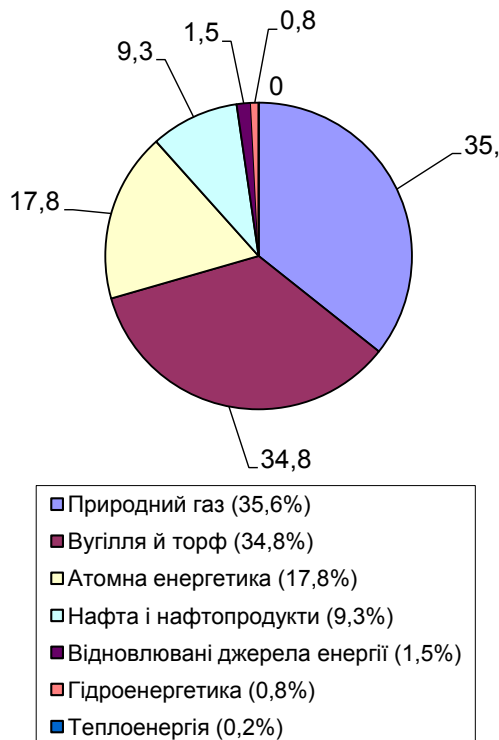


Рис. 1. Загальна структура енергоспоживання України, 2010–2014 рр.

Безумовно, представлена структура енергоспоживання потребує радикальних змін, на що потрібно витратити багато коштів та часу. Однак розпочинати даний процес необхідно якомога швидше, тому що наша держава від нераціональної структури енергоспоживання постійно несе колосальні втрати і з великими труднощами

здатна забезпечувати мінімальні рівні енергетичної безпеки національної економіки.

Для якнайшвидшого виходу енергетики України із кризового стану необхідно насамперед визначити головні проблеми, які потребують невідкладного вирішення паливно-енергетичним комплексом у цілому та енергетичними підприємствами зокрема, що позбавляє їх можливості нормального функціонування. Процес ефективного розв'язання невідкладних задач поточного характеру дає можливість розпочати вирішення стратегічних, довгострокових завдань щодо подальшого розвитку та функціонування вітчизняної енергетики. Також до негативних наслідків призводить і недостатній вплив державних органів щодо ефективності заходів та дієвості контролю використання паливно-енергетичних ресурсів у всіх ланках економіки. Усе це стало однією з головних причин зростання собівартості вітчизняної продукції, що зумовлює зниження її конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Незалежний розвиток нашої енергетики потребує розробки дієвої законодавчої та виконавчої підтримки для визначення своїх пріоритетів у багатовекторній системі координат світової економіко-енергетичної політики. Без перебільшення можна стверджувати, що, по суті, стан паливно-енергетичного комплексу впливає як на рівень розвитку національної економіки в цілому, так і на рівень життя суспільства. Створення нової екологічно безпечної галузі енергетики буде сприяти розгортанню раціональних процесів диверсифікації енерго-ресурсів та зміцнення енергетичної та екологічної безпеки держави.

Паливно-енергетичний комплекс України має послідовно здійснити системний перехід від викопних джерел енергії та атомних енергоносіїв до повного покриття енергетичних потреб національної економіки за допомогою власних енергоносіїв та відновлюваних джерел енергії. В Україні має бути розроблена та практично відпрацьована гнучка система економічної та енергетичної безпеки, де головною складовою повинна стати здатність використовувати у сучасних стратегічних розробках накопичений історичний досвід та набутий економічний потенціал у галузі біоенергетики. Даний процес є неминучим і повинен здійснюватись у більшості випадків на основі відомих технологій, щоб досягти власної енергетичної незалежності та покращити екологічну ситуацію в країні. І чим раніше він розпочнеться, тим дешевше буде для економіки отримати стійку енергетичну систему, яка мінімізує глобальні зміни клімату та катастрофи на атомних електростанціях. Трансформаційні ознаки паливно-енергетичного комплексу України мають стати поштовхом для розробки методології регулювання біопаливного виробництва, яке повинно формуватись на основі економічного, методо-

логічного, організаційного, інформаційного та правового забезпечення.

Висновки. Таким чином, ринкові умови вимагають від України багатогранного структурного перегляду векторів розвитку вітчизняного ПЕК, а також перебудови всієї економіки з урахуванням енергетичного фактора. У даному напрямку ставиться безпрецедентне за масштабами, багатогранністю та складністю комплексне завдання – це якнайшвидше здійснити переведення енергетики на якісно нову модель розвитку. Замість широко використовуваної моделі кількісного (екстенсивного) розвитку, на основі якої енергетика України розвивалась упродовж багатьох десятиріч, вона повинна перейти у відповідність до принципів сталого розвитку енергетичної галузі. Більшість економічно розвинутих країн світу неухильно дотримуються даного напрямку, і альтернативи йому наразі немає. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України має бути узгоджений з вимогами економіки держави, що зумовить зменшення питомої ваги енергетики в загальній структурі виробничих комплексів та мінімізацію збитків, яких зазнає навколишнє природне середовище. Необхідно розробити загальну стратегію його розвитку на віддалену перспективу, на базі якої будуть формуватись програми на більш короткі періоди, із постійним збільшенням частки відновлюваних видів енергії в загальній структурі енергоспоживання, де пріоритет має надаватись конкурентоспроможному виробництву біопалив.

Також потрібно створити передумови для істотного зменшення енергоємності економіки за рахунок упровадження нових технологій,

прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління й обліку, транспортування та споживання енергетичних продуктів і розвитку ринкових механізмів стимулювання виробництва біологічних видів палива.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабар І.Г. Біопалива на основі олій для дизельних двигунів: [монографія] / І.Г. Грабар, Р.В. Колодницька, В.Г. Семенов. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 152 с.
2. Рибак С. Фінансові аспекти економічного зростання в Україні / С. Рибак, Л. Лазебник // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 22–32.
3. Назаренко А.В. Біопаливний потенціал України на світовому ринку сільськогосподарської продукції / А.В. Назаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 72–77.
4. Голубовська О.В. Сутність поняття «енергетичний потенціал» / О.В. Голубовська // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 44–46.
5. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
6. Статистичний щорічник України за 2014 р. / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук. – К.: Держаналітінформ, 2015. – 586 с.
7. Про звітний та прогнозний енергетичні баланси: Розпорядження КМУ від 11.03.2011 р. № 203-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon-i-normativ.info/index.php/component/lica/?view=text&base=1&id=601609&menu=746186>.
8. Статистичний щорічник України за 2013 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держаналітінформ, 2014. – 534 с.
9. Селезень К. Виробництво і ринок біопалива в Україні / К. Селезень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/336653/>.

УДК 332.025.12:330.131.5

Коваленко Є.В.

*асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету***РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ****DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Виявлено основні тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності за період 2010–2014 рр. Проведено дослідження підходів до оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності, запропонованих вітчизняними науковцями. Обґрунтовано склад показників розвитку корпоративної соціальної відповідальності на макрорівні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, показники розвитку КСВ, перешкоди розвитку КСВ, колективний договір, витрати на персонал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие корпоративной социальной ответственности в Украине. Выявлены основные тенденции развития корпоративной социальной ответственности за период 2010–2014 гг. Исследованы подходы к оцениванию социальной ответственности, предложенные отечественными учеными. Обоснован состав показателей развития корпоративной социальной ответственности на макроуровне.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, показатели развития КСО, преграды развития КСО, коллективный договор, затраты на персонал.

ANNOTATION

The development of corporate social responsibility in Ukraine was studied. Main tendencies of corporate social responsibility development during 2010–2014 period were founded. Different approaches for corporate social responsibility estimation propounded by national scholars were investigated. Important indicators of corporate social responsibility development were grounded for macro level.

Keywords: corporate social responsibility, indicators of CSR development, threats of CSR development, collective bargaining, personnel costs.

Постановка проблеми. Динаміка результатів соціологічних досліджень з питань корпоративної соціальної відповідальності, які проводились в Україні останні 15 років представниками різних громадських організацій і науковцями, показує, що рівень розуміння проблеми і залучення підприємств до соціально відповідальної діяльності поступово зростає. В Україні ще немає глибоких традицій щодо налагодження співпраці із зацікавленими сторонами та узгодження корпоративної соціальної відповідальності зі стратегією підприємства, проте кількість відповідальних практик збільшується, так само як взаємна зацікавленість бізнесу і місцевих органів влади у спільній роботі і вирішенні нагальних проблем території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші емпіричні дослідження корпоративної соціальної відповідальності, проведені в Україні, розкривали лише окремі аспекти проблеми. Наприклад, дослідження, проведене у 2002 р. за ініціативою представництва UNICEF в Україні Благодійним фондом «Інтелектуальна перспек-

тива», передбачало вивчення стану благодійної діяльності підприємств у восьми областях. У цьому ж році Асоціація менеджерів Росії провела міжнародну дослідницьку роботу щодо ставлення до корпоративної соціальної відповідальності у п'яти країнах, у тому числі в Україні. У 2004 р. Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні разом із Центром інновацій та розвитку та Українським жіночим фондом також вивчали стан благодійної діяльності в українському бізнесі. Дослідження Карпатського фонду в Україні було присвячене вивченню проблем, перешкод та стимулів, які впливають на впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємств.

Важливий внесок у дослідження розвитку соціальної відповідальності бізнесу зробили такі вчені, як М. Альбер, Г. Боуен, Дж. Грейсон, К. Девіс, А. Матіс, П. Дракер, А. Карр, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен, Ф. Хайек та ін. Важливий внесок у розробку теоретико-прикладних аспектів соціальної відповідальності та її державного регулювання зробили такі вітчизняні вчені, як О. Грішнова, А. Колот, Н. Сіменко, Н. Супрун, І. Царик та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методологічні проблеми дослідження вітчизняних тенденцій розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Це питання є особливо важливим з огляду на те, що в Україні на відміну від більшості країн світу відсутні систематичні дослідження, які б давали комплексну оцінку розвитку КСВ на національному рівні.

Мета статті полягає у систематизації наукових поглядів на процес розвитку соціальної відповідальності бізнесу та виявленні основних його тенденцій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перше комплексне соціологічне дослідження під назвою «Соціальна відповідальність українського бізнесу» було проведено за ініціативи системи Організації Об'єднаних Націй в Україні у 2005 р. і включало вивчення такого комплексу питань, як розуміння та ставлення українських підприємств до корпоративної соціальної відповідальності, практика соціальної відповідальності, соціальна відповідальність і стратегія компанії, основні партнери у розвитку соціальної відповідальності, стимули і перешкоди на

шляху розвитку соціальної відповідальності, перспективи розвитку КСВ, характеристики компаній, які впроваджують соціальну відповідальність у свою діяльність.

Рівень поінформованості про поняття «соціальна відповідальність» серед представників бізнесу в Україні є достатньо високим: 78,1% – знають, 21,9% – ні. Серед поінформованих кількість малих, середніх та великих підприємств приблизно однакова. У галузевому розрізі найменша поінформованість – серед підприємств транспорту (52,9%) та підприємств з надання побутових і комунальних послуг (57,5%), найбільша – серед компаній із надання фінансових послуг (94%), виробництва промислових товарів (84,5%) і підприємств сфери торгівлі (83,2%) [1].

Мають місце значні відмінності у регіональному рівні поінформованості щодо соціальної відповідальності: у Києві та області цей показник становить 90,7%, у Львові та області – 62,9%, а у Донецьку та області – 61,5% [1].

Українські компанії по-різному ставляться до оприлюднення інформації про свою КСВ діяльність. Так, лише 30% підприємств завжди бажають, щоб при висвітленні КСВ заходів обов'язково зазначалась назва їх підприємства, а 50% вважають, що відкритість інформації про підприємство – організатора соціально відповідальної діяльності є доречною лише в окремих випадках. Натомість 20% завжди уникають згадування назви їх компанії при висвітленні КСВ заходів у засобах масової інформації. Із числа компаній, які є категорично проти публічності інформації про свою участь у КСВ діяльності, майже 65% вважають, що підвищення іміджу компанії за рахунок оприлюднення інформації про проведення соціально відповідальних заходів є неприпустимим, 21% підприємств зазначили, що така непублічність є частиною політики компанії. А майже 13% підприємств приховують інформацію про свою КСВ діяльність від громадськості з метою фінансової безпеки [1].

Функціонування інституту КСВ в українському суспільстві має свої соціально-економічні особливості, унаслідок чого більшість підприємств схильні приховувати свої соціально відповідальні практики або вважають розкриття інформації про них необов'язковим. Це суперечить підходам, які склались у світі, адже прозорість інформації про КСВ діяльність є одним із важливих принципів її здійснення. Очевидно, що існує кілька причин такої ситуації у середовищі українського бізнесу. Перш за все українські підприємства відчують негативне ставлення до себе, що виявляється у сприйнятті суспільством бізнесу не як повноправного партнера, який створює цінність і допомагає вирішувати проблеми громади, а як багатія, який наживається на чужих проблемах. Також важливою причиною непублічності підприємств у сфері КСВ діяльності є справедливі побоювання, що соціально відповідальні

заходи будуть сприйняті як свідчення приховування підприємством прибутку. А це, у свою чергу, приверне увагу податкових органів і стане підставою для проведення позачергових перевірок та органів місцевої влади, які будуть чинити тиск на підприємство і змушувати його взяти на себе додатковий фінансовий тягар у вирішенні проблем місцевого рівня.

Нааявність фінансових труднощів та відсутність національного законодавства у сфері регулювання КСВ є найбільшими перешкодами у розвитку соціальної відповідальності бізнесу. При цьому відсутність відповідного законодавчого регулювання є більш актуальним для великих підприємств, а відсутність необхідних фінансових ресурсів – для малих і середніх. За секторами економіки серйозних розбіжностей щодо перешкод для здійснення КСВ діяльності не спостерігається.

За результатами опитування 2008 та 2010 рр. розуміння соціальної відповідальності підприємствами дещо змінилось. Так, більшість учасників опитування (71%) відмітили, що впроваджують заходи із захисту прав людини, 58% – заходи із соціального залучення та соціального розвитку. Також актуальними напрямками здійснення соціально відповідальної діяльності серед вітчизняних підприємств є впровадження організаційного управління (45%), вирішення екологічних питань у регіоні (48%), здійснення трудових практик (46,5%), проведення заходів із захисту прав споживачів (43%), а також упровадження практик чесного ведення бізнесу (40,5%). Важливо, що 85% опитаних підприємств стверджують, що корпоративна соціальна відповідальність має стратегічне значення для підприємства, і переважна частина опитаних реалізує таку політику починаючи з 2005 р. [2; 3].

Оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності в Україні ускладнюється тим, що складання соціальних звітів є необов'язковим, єдиний стандарт відсутній, відповідно, такі звіти складає незначна кількість підприємств, а інформація, яка міститься у таких звітах, часто не дозволяє проводити порівняльний аналіз рівня соціальної відповідальності різних підприємств.

Разом з тим у світі має місце широке впровадження принципів соціальної відповідальності у діяльність організацій, при цьому акцент робиться на сегменті малих і середніх підприємств як більш чисельному і менш залученому до КСВ практик.

Дослідник Н.О. Сіменко на основі проведеного опитування констатує, що основна частина підприємств (56,5%) вважають соціальною відповідальністю основним інструментом реалізації соціальних програм організації щодо поліпшення умов праці персоналу, майже чверть підприємств (24,8%) наголошують на важливій ролі соціальної відповідальності у формуванні репутаційного капіталу компанії у середньостроковому періоді, 10% вважають КСВ

інструментом запобігання ризику завдання шкоди стейкхолдерам і лише 8,7% розуміють стратегічну спрямованість соціальної відповідальності та її роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Також більшість топ-менеджерів вітчизняних підприємств вважають, що вирішення соціальних проблем є сферою компетенції органів державної і місцевої влади, а основним обов'язком підприємств є одержання прибутку [4].

Недостатній рівень розвитку КСВ в Україні пояснюється наявністю низки стримуючих факторів, таких як нестача фінансових ресурсів, недосконалість чинного законодавства у сфері соціальної відповідальності бізнесу, складність визначення економічного ефекту від соціально відповідальної діяльності, відсутність належних стимулів розвитку соціальної відповідальності. Ступінь впливу цих факторів на підприємства різних розмірів має певні відмінності. Так, для малих підприємств найбільшим стримуючим фактором є недосконале вітчизняне законодавство, для середніх і великих – нестача фінансових ресурсів.

Перспективними заходами, які можуть стимулювати розвиток соціально відповідальної діяльності серед українських підприємств, є наступні: запровадження податкових пільг, зменшення адміністративного та регуляторного тиску на суб'єктів бізнесу, а також залучення підприємств до реалізації соціальних та екологічних проектів місцевого розвитку.

На думку І.М. Царик, найважливішими показниками рівня корпоративної соціальної відповідальності є заробітна плата, обсяг сплачених податків, витрати на благодійність, екологічні платежі та витрати на науково-технічну роботу [5]. Запропоновані показники є дійсно інформативними для визначення рівня соціальної відповідальності підприємств на регіональному чи загальнодержавному рівні, проте вважаємо, що цей перелік потребує деякого уточнення. Зокрема, замість показника «заробітна плата» більш доцільно використовувати показник «витрати на персонал», який більш повно відображає витрати підприємства на найманих працівників, так як включає ще й витрати на соціальні заходи. Також замість показника «обсяг сплачених податків» більш доцільно використовувати показник «податок на прибуток», який

відображає перш за все ефективність діяльності підприємства і економічну складову соціальної відповідальності бізнесу – ефективне використання ресурсів і одержання прибутку. А обсяг сплачених податків як показник такої інформації не дає і разом з тим включає у себе податки, які абсолютно не характеризують ефективність діяльності, наприклад, податок із додатної вартості або акцизний збір. Ураховуючи це, пропонуємо проводити аналіз рівня соціальної відповідальності бізнесу на мезо- і макrorівні на основі таких показників: витрати на персонал, витрати на виконання науково-технічних робіт, екологічні платежі, витрати на благодійність, податок на прибуток.

Згідно з даними Державної служби статистики України, витрати підприємств на соціальну відповідальність за останні п'ять років зросли на 30% (табл. 1). У межах загальної суми таких витрат окремі складові мають доволі різні темпи зростання. Так, обсяг податку на прибуток хоча і мав хорошу тенденцію до зростання у 2010–2013 рр., у 2014 р. знизився до рівня 2010 р. Витрати на науково-технічні роботи зросли на 14%, витрати на персонал – на 34%, витрати на благодійність – на 56%. Найвищі темпи зростання були в обсягах екологічних платежів – більш ніж вдвічі у порівнянні з 2010 р.

Структура витрат суб'єктів господарювання на корпоративну соціальну відповідальність протягом 2010–2014 рр. залишилась майже без змін: більше 80% складають витрати на персонал і їх частка має певну тенденцію до зростання (рис. 1). Друге місце за величиною у структурі витрат займає податок на прибуток (близько 10%). Частка інших видів витрат на соціальну відповідальність є незначною і в сумі складає близько 5%.

Витрати на персонал у розрізі суб'єктів господарювання за розміром мають відмінності як у абсолютному, так і відносному вимірах (табл. 2). Загальною тенденцією є зростання витрат на персонал у підприємств усіх розмірів як у загальній сумі, так і в розрахунку на одного працівника. Зі зменшенням розміру підприємства темп зростання витрат на персонал у абсолютній сумі та в розрахунку на одного працівника зростає. Тобто малі і мікропідприємства протягом останнього п'ятирічного пері-

Таблиця 1

**Витрати суб'єктів господарювання,
пов'язані із корпоративною соціальною відповідальністю, млн. грн.**

№ з/п	Напрямок витрат	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р.
1	Витрати на персонал	263803,2	315382,3	374105,6	378223,2	354424,9	1,34
2	Витрати на науково-технічні роботи	8825,6	9365,0	10335,1	10890,9	10083,6	1,14
3	Екологічні платежі	1376,2	1957,6	1951,0	2753,3	2824,1	2,05
4	Витрати на благодійність	593,4	695,8	699,5	653,9	925,0	1,56
5	Податок на прибуток	40359,1	55097,0	55793,0	54993,8	40201,5	1,00
	Разом	314957,5	382497,7	442883,6	447515,1	408459,1	1,30

Джерело: розраховано за даними [6–9]

оду нарощували витрати на персонал більшими темпами, ніж великі і середні підприємства.

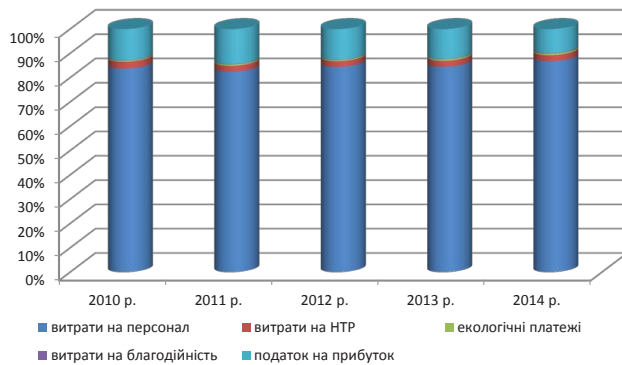


Рис. 1. Структура витрат суб'єктів господарювання, пов'язаних із корпоративною соціальною відповідальністю, %

Джерело: розраховано за даними [6–9]

Обсяг витрат на персонал у загальній сумі є більшим на великих підприємствах, ці витрати складають близько 45% загальних витрат на персонал суб'єктів господарювання. Хоча темп зростання витрат на персонал у розрахунку на одного працівника на великих підприємствах є найнижчим, проте цей показник за своїм значенням залишається найбільшим серед підприємств усіх розмірів. Так, станом на 2014 р.

великі підприємства витрачали в розрахунку на одного працівника 80,8 тис. грн. на рік, що у 1,5 рази перевищує аналогічний показник на середніх підприємствах, у 2,5 – на малих і у 3,3 рази – на мікропідприємствах. У 2010 р. перевищення витрат на персонал на великих підприємствах у порівнянні із середніми, малими та мікропідприємствами складало, відповідно, 1,6; 2,8 та 3,5 рази, що свідчить про поступове, але повільне зменшення розриву у фінансуванні витрат на персонал як основної складової витрат на корпоративну соціальну відповідальність суб'єктами господарювання різних розмірів.

Очевидно, що великі підприємства мають кращі фінансові можливості щодо надання найманним працівниками соціальних гарантій і соціального пакету, здійснення виплат понад основну заробітну плату, які враховують рівень освіти, компетенцій і досягнень персоналу. Проте малі і мікропідприємства також поступово намагаються забезпечити гідний рівень винагороди за найману працю.

Частка витрат на корпоративну соціальну відповідальність у загальній сумі надходжень від реалізації товарів і послуг суб'єктів господарювання має незначну тенденцію до зростання: за останні п'ять років цей показник зріс лише на 0,4 п. п. (табл. 3). Таке незначне зростання зумовлено тим, що за вказаний період обсяг

Таблиця 2
Витрати на персонал суб'єктів господарювання за їх розміром у 2010–2014 рр.

№ з/п	Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р.
1	Витрати на персонал, млн. грн.	263803,2	315382,3	374105,6	378223,2	354424,9	1,34
2	У т. ч. великі підприємства, млн. грн. % до загальних витрат на персонал у розрахунку на 1 зайнятого працівника, тис. грн.	119527,9	144033,8	169953,5	175677,8	154660,8	1,29
		45,3	45,7	45,4	46,5	43,6	-
		49,8	58,8	68,4	73,7	80,8	1,62
3	У т. ч. середні підприємства, млн. грн. % до загальних витрат на персонал у розрахунку на 1 зайнятого працівника, тис. грн.	107226,0	121857,6	145507,3	142278,9	145270,1	1,36
		40,7	38,6	38,9	37,6	41,0	-
		31,6	37,5	46,3	47,2	53,9	1,80
4	У т. ч. малі підприємства, млн. грн. % до загальних витрат на персонал у розрахунку на 1 зайнятого працівника, тис. грн.	37049,3	49490,9	58644,8	60266,5	54494,0	1,47
		14,0	15,7	15,7	15,9	15,4	-
		17,1	23,7	28,6	30,0	32,3	1,89
5	З них мікро- підприємства, млн. грн. % до загальних витрат на персонал у розрахунку на 1 зайнятого працівника, тис. грн.	11993,2	16078,5	20467,3	21403,6	17895,8	1,49
		4,5	5,1	5,5	5,7	5,0	-
		14,4	20,4	26,0	26,9	24,7	1,72

Джерело: розраховано за даними [8]

Таблиця 3
Співвідношення витрат на корпоративну соціальну відповідальність і надходжень від реалізації товарів і послуг суб'єктів господарювання

№ з/п	Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р.
1	Витрати на КСВ, млн. грн.	314957,5	382497,7	442883,6	447515,1	408459,1	1,30
2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.	3366228,2	3991239,4	4203169,6	4050215,0	4170659,9	1,24
3	Частка витрат на КСВ у обсязі реалізації, %	9,4	9,6	10,5	11,0	9,8	-

Джерело: розраховано за даними [6–9]

витрат на корпоративну соціальну відповідальність зростає більшими темпами, ніж обсяг реалізації продукції підприємств. Ураховуючи, що такий напрям, як корпоративна соціальна відповідальність, в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку, випереджаючи темпи зростання соціальних витрат бізнесу у порівнянні з темпом зміни обсягів реалізації товарів і послуг, є хорошою характеристикою зміни свідомості власників і керівників підприємств і поступового утвердження корпоративної соціальної відповідальності як важливої складової менеджменту організацій в Україні.

Уважаємо, що важливими показниками рівня соціальної відповідальності підприємства перед працівниками є наявність і дієвість таких внутрішньоорганізаційних документів, як колективний договір, положення про соціальну політику, положення про мотивацію праці та ін. Два останні документи укладаються підприємством добровільно і у довільній формі, а органи статистики не збирають інформацію про їх наявність на підприємстві. Колективний договір як інструмент регулювання соціально-трудова відносин усередині організації є об'єктом регулювання на міжнародному і національному рівні, а також з боку професійних асоціацій та внутрішніх норм самого підприємства. Незважаючи на це, значна частина підприємств і найманих працівників залишаються неохопленими колективними договорами. Так, згідно з даними Державного комітету статистики України, станом на кінець 2013 р. було укладено 88,3 тис. колективних договорів, якими було охоплено 8,3 млн. найманих працівників, що склало 79,8% штатних працівників. У цілому цей показник відповідає рівню країн Європейського Союзу. Проте при більш детальному розгляді оцінка стану укладання колективних договорів значно погіршується. Якщо врахувати, що в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України зареєстровано 1,4 млн. суб'єктів, на яких на умовах найму працюють 11,7 млн. працівників, то показник рівня охоплення колективними договорами для підприємств буде складати 63,1%, а для найманих працівників – 70,9%, що є недостатньо високими показниками. Розбіжність пояснюється вибіркоким характером проведення спостережень і виключенням малих підприємств із вибірки, а сам факт наявності колективного договору не забезпечує дотримання його положень адміністрацією підприємства [10].

Аналіз стану укладання колективних договорів в Україні на підприємствах за різними видами економічної діяльності свідчить про наявність значних відмінностей між ними. Так, найвищий відсоток працівників, охоплених колективними договорами, спостерігаємо у таких традиційно державних видах економічної діяльності, як освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Найменш охоплені колективними договорами є працівники

підприємств таких видів економічної діяльності, як тимчасове розміщення та організація харчування й оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів. Майже усі види економічної діяльності демонструють спадну динаміку охоплення працівників колективними договорами за останні п'ять років за виключенням державного управління й оборони і фінансової та страхової діяльності. В абсолютному вимірі динаміка укладання колективних договорів має негативну динаміку як у цілому, так і за усіма видами економічної діяльності (рис. 2).

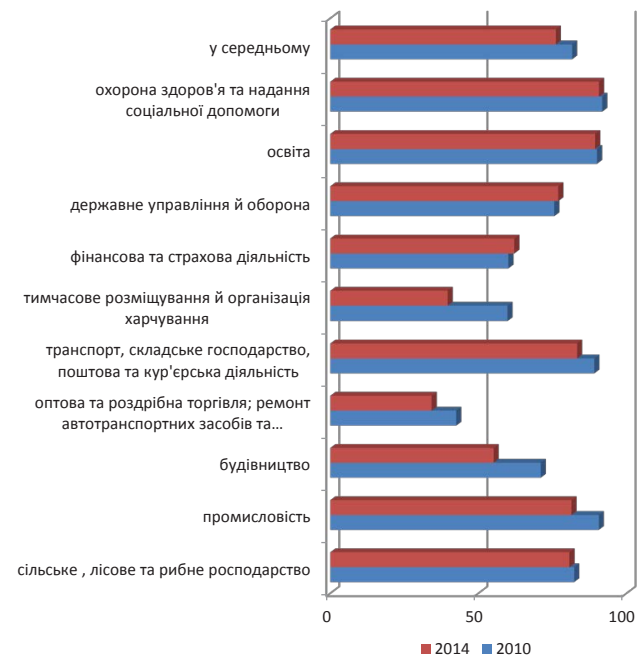


Рис. 2. Частка працівників, охоплених колективними договорами (у відсотках до облікової кількості штатних працівників)

Джерело: розраховано за даними [6; 7]

Висновки. Отже, аналіз розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні свідчить, що дана концепція поступово розвивається і стає важливою частиною діяльності суб'єктів господарювання різних розмірів і видів економічної діяльності. Зокрема, позитивною є динаміка зростання загального обсягу витрат на цілі соціальної відповідальності бізнесу, зростання витрат на персонал, у тому числі в розрахунку на одного найманого працівника, певне зростання частки витрат на корпоративну соціальну відповідальність в обсязі реалізації продукції. На жаль, більшість показників стану укладання колективних договорів мають від'ємну динаміку, але це зменшення не є значним, а за окремими видами економічної діяльності за останні п'ять років навіть спостерігається зростання показника охоплення найманих працівників колективними договорами. Хоча в цілому динаміка показників розвитку соціальної відповідальності не демонструє стрімкого зростання, але в умовах

перманентної економічної та політичної кризи свідчить про позитивний розвиток соціальної відповідальності бізнесу у нашій державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування / І. Акімова, А. Марцінків, О. Осінкіна. – К.: ООН, 2005. – 53 с.
2. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с.
3. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Фарбований лист, 2010. – 56 с.
4. Сіменко Н.О. Соціально орієнтоване управління діяльністю підприємств: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.04 / Н.О. Сіменко; Дон. нац. ун-т. ек. і торг. ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 34 с.
5. Царик І.М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки: автореф. дис.... к.е.н.: спец. 08.00.03 / І.М. Царик; Черніг. держ ін-т ек. та упр. –Чернігів, 2011. – 23 с.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.
7. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
8. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2014 р. Статистичний збірник / За ред. М.С. Кузнєцової. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 480 с.
9. Діяльність громадських об'єднань в Україні у 2014 р. Статистичний бюлетень/ За ред. О.О. Кармазіної. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 145 с.
10. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності: теорія, методологія, організація: дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.09 / І.В. Жиглей. – Житомир, 2011. – 513 с.

УДК 658.7:633.1

Колодійчук В.А.

*доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту ЗЕД Львівського національного аграрного університету***МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ****THE METHODOLOGICAL BASIS OF THE GRAIN LOGISTIC DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто методологічні засади розвитку зернової логістики і сформовано логістичну доктрину побудови ефективних систем на зернопродуктовому ринку України шляхом адаптації фундаментальних положень концепції логістики до умов підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК, а також окреслених галузевих принципів аналізу та проектування логістичних систем. Використання логістичної доктрини в управлінні зерновими потоками дасть змогу в межах наявних ресурсів суттєво підвищити ефект усієї системи.

Ключові слова: логістична система, зернопродуктовий підкомплекс АПК, зернова логістика, логістична доктрина, концепція, ефективність, принципи.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены методологические основы развития зерновой логистики и сформирована логистическая доктрина построения эффективных систем на зернопродуктовом рынке Украины путем адаптации фундаментальных положений концепции логистики к условиям предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК, а также определенных отраслевых принципов анализа и проектирования логистических систем. Использование логистической доктрины в управлении зерновыми потоками позволит в пределах имеющихся ресурсов существенно повысить эффект всей системы.

Ключевые слова: логистическая система, зернопродуктовый подкомплекс АПК, зерновая логистика, логистическая доктрина, концепция, эффективность, принципы.

ANNOTATION

The methodological basis of the grain logistic development is observed in the article. It was formed the doctrine of efficient logistics systems of the grain-productive market of Ukraine by the logistics concept basic provisions adapting to the grain-productive sub-complex AIC enterprises terms, and also to the outlined industry analysis principles and to the logistics systems design. The using of the logistics doctrine in the management of grain flows allows increasing the efficiency of all system.

Keywords: logistics system, grain-productive sub-complex AIC, grain logistic, logistics doctrine, concept, efficiency, principles.

Постановка проблеми. Для забезпечення успішності якісних перетворень логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК необхідно створити потужний теоретичний базис. Сформульована логістична доктрина сприятиме поясненню теорії та проведенню аналізу економічних механізмів, відображаючи необхідність вибору між сукупностями засадничих принципів, на основі яких може розвиватися пояснювальна теорія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності є предметом вивчення багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. У працях Б.А. Анікіна, Д.Дж. Бауэрсокса, А.М. Гаджинського, Д.Дж. Клосса, М.Р. Ліндерса, Ю.М. Неруша та інших зарубіжних економістів

обґрунтовано поняття логістики, досліджено структурно-функціональні характеристики логістичних систем та їх еволюцію, визначено критерії ефективності та шляхи оптимізації таких систем. Фундаментальні положення теорії логістики знайшли свій розвиток у працях українських учених – А.Г. Кальченка, Є.В. Крикавського, А.Г. Окландера, В.І. Перибийноса, Ю.В. Пономарьової, Н.І. Чухрай та ін., які узагальнили й адаптували зарубіжний досвід до вітчизняних реалій, створили теоретичний фундамент для збагачення й розвитку логістичної концепції прийняття управлінських рішень. Однак дані дослідження мають переважно загальнонауковий характер і не відображають специфіку логістичної діяльності у галузевому розрізі.

З іншого боку, ґрунтовні дослідження проблем розвитку аграрної економіки і зернового господарства України, що здійснені В.Г. Андрійчуком, В.І. Бойком, П.І. Гайдуцьким, С.М. Квашою, М.Г. Лобасом, І.І. Лукіновим, П.Т. Саблуком, В.Ф. Сайком, Л.М. Худолієм, Г.В. Черевком, О.М. Шпичаком, В.В. Юрчишином та іншими вченими, сприяли створенню потужної вітчизняної зернової галузі зі значним потенціалом для динамічного росту. Однак питання логістичного управління зерновими потоками, параметри яких останнім часом значно збільшилися, досі залишаються практично поза увагою дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатнє теоретико-методологічне обґрунтування змісту та специфіки логістичної діяльності на ринку зерна та продуктів його переробки суттєво стримує його подальший науковий аналіз, не дає змоги врахувати й задіяти всю сукупність чинників ефективного функціонування. Це обумовлює актуальність проблеми дослідження, пов'язаної із теоретико-методологічним обґрунтуванням логістичного забезпечення ефективного розвитку зернопродуктового підкомплексу АПК України.

Мета статті полягає у з'ясуванні основних положень концепції логістики з подальшим формулюванням основних принципів формування ефективних логістичних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Унікальність та адаптивність кожної виробничо-збутової системи формують індивідуальні логістичні ланцюги, спроможні реалізувати

її цільову функцію. Напрацьований науково-практичний потенціал закладає систему поглядів на ведення логістичної діяльності і представлений основними положеннями концепції логістики [1, с. 11], які слід взяти за основу нашого прикладного дослідження. Формулювання основних положень концепції логістики без урахування євроінтеграційних прагнень України означатиме недалекоглядність теоретичних напрацювань, тому концептуальні засади досліджуваного підкомплексу представлятимемо також у площині зовнішньоекономічних зв'язків і тенденцій світового ринку зерна.

Першим положенням концепції логістики є реалізація принципу системного підходу, що, безумовно, є фундаментальним у проектуванні, дослідженні та вдосконаленні експортних можливостей суб'єктів господарювання. Розглядаючи систему як сукупність елементів, які пов'язані між собою функціональними, інформаційними, фінансовими та іншими зв'язками, ми повинні проектувати структурно-функціональне забезпечення логістичної діяльності у взаємозв'язку та взаємозалежності її структурних елементів. При цьому слід гармонізувати потужності кожного елемента логістичної системи, задіяного в переміщенні матеріального потоку від первинного джерела сировини до споживача кінцевої продукції. Потужність логістичної системи, як відомо, визначається потужністю її найслабшої ланки. І якщо у логістичному ланцюгу, який забезпечує обробку, транспортування, перевалку зерна, його документальне супроводження тощо, виникають обмеження потужності внаслідок дефіциту технічних засобів, організаційних збоїв чи адміністративних бар'єрів, то вся система, безсумнівно, знизить свій потенціал до параметрів слабкої ланки, і тоді закономірним є процес зростання логістичної складової в експортній ціні продукції. Формулюючи це твердження, ми покликаємося на сформульований А.А. Богдановим закон [2], який вказує, що структурна стійкість цілого визначається його найменшою частковою стійкістю. Наочним прикладом пролягу цього закону може бути елементарний ланцюг, який складається із ланок неоднакової міцності і руйнується там, де найслабша ланка. Тобто руйнування цілісного утворення відбувається в місці найслабшого елемента структури.

Для уникнення цієї загрози слід виважено формувати систему інфраструктурного забезпечення зернопродуктового підкомплексу АПК України на основі гармонізації потужностей та оптимальної конфігурації його складових, керуючись при цьому критеріями ефективності.

Другим положенням концепції логістики, згідно з [1], є урахування потреб ринку у процедурі організації матеріального потоку. Безумовно, напрям і потужність матеріального потоку повинні відповідати параметрам платоспроможного попиту. Стосовно зернового ринку це фундаментальне положення концепції

логістики вимагає уточнення, оскільки нееластичність попиту на зерно дає змогу з високою точністю спрогнозувати параметри його споживання. Обсяги світового споживання зерна перебувають у кореляції з кількістю населення та його фізіологічними потребами у першочергових продуктах харчування. Тому аналізувати національний і світовий ринки зерна варто в контексті змін чисельності населення Землі.

Світове виробництво зернових становить 1,8–1,9 млрд. т, і потенційне зростання може скласти 2,1–2,3 млрд. т у середньостроковій перспективі [3]. Прогнозне збільшення населення планети з теперішніх 7 млрд. до 9 млрд. у 2050 р. вимагає відповідного нарощування виробництва.

Тенденція зростання кількості жителів не забезпечує задоволення їх попиту (навіть за триразового збільшення пропозиції зерна) згідно з нормами споживання, визначеними Продовольчою і сільськогосподарською організацією при ООН (FAO). Мінімальна норма споживання, за даними FAO, – 600 кг/ос., і потенціал для зерновиробництва очевидний.

Варто також зауважити, що виробництво зерна є основою не лише для виробництва хліба, круп, спирту, кондитерських виробів тощо, а й для розвитку інших галузей, зокрема скотарства (корм та основні компоненти комбікормів), птахівництва, тим самим забезпечуючи ще один важливий напрям харчування людини – виробництво м'ясних і молочних виробів.

Зростання економіки багатьох країн світу спричинює більші обсяги споживання м'яса, що стимулює зерновиробництво.

Крім галузевого використання зерна, сучасний етап технологічного розвитку характеризується тенденцією до зростання споживання біопалива, виробництво якого також залежить від сировинної зернової бази. Світовий ринок зерна охоплює практично всі країни світу, одних як експортерів, інших – як імпортерів.

Наступним, *третьим, положенням концепції логістики* є пріоритетність розподілу товарів над їх виробництвом. Таке твердження актуалізує ринковий підхід до організації виробничо-збутової діяльності підприємства, а саме: виробляти потрібно не те, на що у підприємства є ресурсні, організаційні та інші можливості, а те, що безпосередньо буде куплене споживачами. Орієнтація виробничої програми на платоспроможний попит є основою формування логістичної системи із визначенням її відповідних параметрів. Щодо зернового ринку та формування його експортного потенціалу України, то зазначене положення концепції логістики частково нівелюється з огляду на нееластичність попиту на зерно. У попередньому положенні концепції логістики ми вже детально це обґрунтували.

Четверте положення концепції логістики акцентує увагу на необхідності встановлення оптимального рівня обслуговування клієнтів.

Чим вищий рівень обслуговування, тим, відповідно, вищі й витрати. Прийняття обґрунтованого компромісного рішення за рівнем обслуговування забезпечує достатність витрат і привабливість продукції для клієнта. Реалізація цього положення, на нашу думку, залежить від наявності ефективної логістичної інфраструктури експортного зернового потенціалу України. Об'єктивна оцінка наявності сучасних засобів транспортування, зберігання, перевалки вантажів повинна лежати в основі договірних відносин із покупцями. Базисні умови контракту мусять передбачати ефективні з точки зору організаційно-технічного забезпечення дії продавця. Тобто зростання логістичних витрат повинно спонукати експортерів до використання тих базисних умов передачі прав власності на товар, які мінімізують ці витрати. Специфіка зернової продукції сприяє гнучкості у визначенні контрактних умов, і навіть на умовах EXW «Франко завод» нескладно знайти закордонного покупця на зерно.

П'яте положення концепції логістики визначає, що аналіз логістичного ланцюга потрібно вести з кінця процесу. Будь-яка система вимагає моніторингу з метою відповідності її реального стану запроєктованому. Логістичний цикл передбачає певну дискретність переміщення матеріального потоку логістичним ланцюгом від початку його виникнення (поле) до кінцевого споживача (імпортер). Аналіз цієї системи, згідно з таким положенням концепції логістики, слід проводити від задоволення платоспроможного попиту експортера стосовно кількісних і якісних параметрів матеріального потоку. Якщо виявляється певна невідповідність, то для її з'ясування ми аналізуємо попередню ланку логістичного ланцюга, далі ланку, що передує попередній, і так до початку виникнення матеріального потоку. Аналіз причинно-наслідкових зв'язків дає змогу виявити «вузькі місця» у логістичному ланцюгу та провести відповідні коригування.

Наступне, *шосте, положення концепції логістики* визначає обов'язковість розгляду всього логістичного ланцюга, а не окремої його ланки, під час його вдосконалення або проектування. Це положення певною мірою базується на першому із визначених положень щодо реалізації принципу системного підходу. Системи належить вдосконалювати із урахуванням таких їх властивостей, як складність, ієрархічність, цілісність, структурованість, рухливість, унікальність, непередбачуваність і невизначеність поведінки, адаптивність тощо.

Сукупність операцій складає функцію, яка є предметом оптимізації логістичної системи. Функції транспортування, зберігання, вантажопереробки тощо можуть бути оптимізовані внаслідок детального аналізу їх структур (операцій), і *сьоме положення концепції логістики* акцентує увагу на обов'язковості врахування вартості кожної елементарної операції

під час виконання розрахунків, використання в техніко-економічних обґрунтуваннях рішень з організації вантажопотоку. На нашу думку, для реалізації цього положення концепції логістики найдоцільніше використовувати функціонально-вартісний аналіз (ФВА), який базується на системному дослідженні структури функцій об'єкта, порівнянні їх корисності й вартості реалізації. Метою аналізу є забезпечення необхідної корисності системи за мінімально можливих сукупних витрат.

Варіанти логістичної системи слід вибирати на підставі порівняння їх техніко-економічних показників. Це *восьме положення концепції логістики* відкриває перед експортером зерна альтернативні варіанти виходу на зовнішній ринок. Рішення щодо способів і схем транспортування, зберігання, вантажопереробки тощо належить приймати на основі критеріального підходу. Основним критерієм є мінімізація витрат за досягнення цільової мети логістичної системи: забезпечити доставку зерна до його покупця із дотриманням усіх кількісних, якісних і часових параметрів.

Формуючи логістичний ланцюг, тобто лінійно впорядковуючи всі його елементи, слід провадити єдину політику, що відповідає загальній стратегії підприємства. *Дев'яте положення концепції логістики* акцентує увагу на відповідності всіх рішень з планування й організації матеріальних потоків загальній стратегії суб'єкта господарювання.

Серед основних положень концепції логістики слід виділити *десяте положення*, яке наголошує на використанні якнайповнішої інформації у процесі прийняття управлінських рішень. Інформаційний потік, який ми відносимо до забезпечувального, суттєво впливатиме на реалізацію цільової функції логістичної системи. Від повноти й достовірності інформації залежить ефективність експорту зерна, і для реалізації цього положення концепції слід відповідально поставитися до вибору джерел отримання інформації та формування логістичної інформаційної системи з відповідними їй підсистемами. Отримання первинної інформації на основі «польових» досліджень – процес занадто витратний і не завжди виправданий. Вторинна інформація (кабінетні дослідження) не завжди відображає об'єктивну картину досліджуваного явища, тому пошук компромісу щодо інструментарію й джерел отримання інформації ведуть на основі критеріального підходу: мінімум витрат – максимум корисності інформації. Для досягнення цієї мети у процесі дослідження зернового ринку іноді доцільно використовувати послуги консалтингових фірм та інших спеціалізованих організацій.

Формування синергетичного ефекту залежить від узгоджених дій усіх учасників логістичного ланцюга. Лінійно впорядкована множина всіх посередників у процесі експорту зерна не повинна допускати внутрішніх кон-

фліктів, які, безумовно, зменшують потенціал системи і збільшують непродуктивні витрати на усунення існуючих протиріч. Виконувати це завдання слід на етапі створення логістичного каналу, надаючи перевагу у співпраці з тими посередниками, які найбільш органічно вписуються у конфігурацію логістичної системи, що формується. Налагодження ділових, партнерських відносин між учасниками логістичного ланцюга – це *одинадцятьте положення концепції логістики*, якого необхідно дотримуватися у процесі формування експортного зернового потенціалу України.

І останнє – *дванадцятьте положення концепції логістики* – наголошує на обов'язковості ведення обліку логістичних витрат протягом усього логістичного ланцюга. Аналітичною базою для оптимізації системи є облікові дані щодо кожної операції всіх логістичних функцій. Для виявлення резервів підвищення ефективності експорту зерна необхідно провести відповідний факторний аналіз. Оскільки класифікація факторів є основою класифікації резервів, належить вжити заходи й щодо задіяння виявлених резервів. А резерви використання логістичних методів в управлінні зерновими потоками очевидні. В експортній ціні на пшеницю, за даними [4], логістичні витрати складають близько 30%, на кукурудзу – близько 40%. Зокрема, вартість транспортування сягає 130 грн./т, перевалки в портах – 175 грн./т. Окрім того, у вартість зерна входять послуги держінспекцій зі сертифікації в розмірі 13–26 грн./т. Якщо в Україні вартість перевалки тонни зерна становить 22 дол. США, то за кордоном вона втричі нижча. Послуги портових елеваторів у Російській Федерації становлять лише 7 дол. США /т, у США – 6,5, а у Франції – 7,5 дол. США за тонну. За підрахунками Міністерства аграрної політики та продовольства України, логістичні витрати, пов'язані з експортом зерна, у 2013–2014 МР складають щодо пшениці 550 грн./т, кукурудзи – 765 грн./т.

Проблема високих логістичних витрат на українське зерно особливо загострюється в період зниження світових цін на нього. Тому оптимізація логістичних витрат, на думку експертів [5], дасть значні резерви для економії. Згідно з результатами розрахунку, в умовах неналежного функціонування інфраструктури та обслуговуючих установ вартість обробки, зберігання, транспортування і перевалки експортного зернового потенціалу України (34,4 млн. т разом з олійними) може перевищити 25,7 млрд. грн. За умови вживання оптимізаційних заходів витрати на такий самий обсяг можуть скласти 16,9 млрд. грн., що заощадить 8,8 млрд. грн., або 280 грн. на тонні зерна.

Отже, ми розглянули основні положення концепції логістики, які сформульовані у багатьох літературних джерелах і використовуються для пояснення й відповідного розуміння явищ і про-

цесів, та спробували адаптувати їх до зернопродуктового підкомплексу АПК. Узавши за основу загальновідомі положення концепції логістики, ми сформулювали визначальний задум реалізації логістичних функцій у конкретній галузі, відобразивши свою систему поглядів на ведення логістичної діяльності. Відомо, що концепція істотно відрізняється від теорії не тільки своєю незавершеністю, а й недостатньою верифікованістю. Основне призначення концепції полягає в інтеграції певного масиву знань, у прагненні використовувати його для пошуку і пояснення існуючих закономірностей, що фактично визначає концепцію як систему вихідних теоретичних положень, яка є основою дослідницького пошуку. У процесі наукових досліджень прийняті вихідні положення перевіряють, розвивають, коригують, і лише практична перевірка, що підтверджує чи заперечує ті чи інші факти, є критерієм істини, яка уточнює концепцію як за змістом, так і з погляду її пізнавальних меж. При цьому вона може й не витримати випробування практикою і бути знехтуваною.

За глибшого розгляду концепції помітнішим стає її взаємозв'язок із методологією дослідження, тобто системою принципів дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході. Складовою частиною концепції є також набір методів проведення досліджень, що становлять собою способи збору, систематизації та аналізу даних, а також принципи організації дослідницького процесу.

Розглянуті основні положення концепції логістики у зернопродуктовому підкомплексі АПК дали нам підстави окреслити принципи аналізу і проектування логістичних систем. Формулюючи відповідні твердження, ми виражаємо власні переконання, що лежать в основі певної сукупності фактів, які надалі трансформуються у відповідну конкретну наукову методологію [6]. У характеристиці галузевих систем принципи відображають ті суттєві складові, що відповідають за правильне, на нашу думку, функціонування системи, без яких вона не виконувала б свого цільового призначення.

Сформульовані принципи конкретної наукової методології аналізу і проектування логістичних систем представимо на рис. 1, зазначивши при цьому їх змістовний взаємозв'язок з охарактеризованими концепціями.

Зупинимось детальніше на тих принципах, що не були відображені в основних положеннях концепції логістики, однак є, на нашу думку, важливими з позицій формулювання загальних положень, які повинні задовольняти наукові припущення, гіпотези або теорії. І першим із них є принцип науковості логістичного управління (рис. 1).

Нехтування фундаментальними науковими теоріями у багатьох сферах нашого суспільно-економічного та політичного життя є неприпустимою помилкою, що матиме негативні системні наслідки. Барометром цього ігнорування

є залишковий принцип фінансування науки в розподілі державного бюджету, відсутність мотивацій фінансування наукових досліджень багатьма суб'єктами господарювання, незахищеність інтелектуальної власності в Україні тощо. Це, безумовно, наслідок зміни суспільно-економічної формації в державі, що спричинила порушення світоглядних принципів, і критерієм успішності став не інтелектуальний рівень людини, а грошовий еквівалент, яким вона оперує. Україна обрала курс на європейську інтеграцію, однак економічні успіхи не вирішують структурних проблем без усвідомлення кожним українцем засадничих принципів демократичного суспільства, в якому науці не може відводитися другорядна роль. Шлях до Європи для України пролягає не через інтеграцію територій, а через інтеграцію цінностей, що

здатні трансформувати світогляд людей. І коли науку в нашій державі сприйматимуть як продуктивну силу суспільства, це буде фундаментальним базисом для якісних перетворень у всіх сферах людського буття.

Під час дослідження логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК ми розглядаємо причинно-наслідкові зв'язки між об'єктивним станом логістики зерновиробництва та фундаментальними теоріями систем, ефективності тощо, які формують і пояснюють структурно-функціональні взаємозв'язки у відповідній сфері. Прийняття управлінських рішень у реальних економічних умовах повинно враховувати основні положення теорії ефективності, а також властивості систем, оскільки це латентно визначатиме успіхи компанії та за детального аналізу пояснюватиме причини її невдач.

Часто-густо причиною збоїв у логістиці є розбалансування матеріальних, інформаційних, фінансових і сервісних потоків, що актуалізує принцип гармонізації останніх (рис. 1). У логістичній системі визначальним є матеріальний потік, що, проходячи від первинного джерела сировини до кінцевого споживача через функціональні сфери логістики, видозмінюється і набуває форму готової продукції. Для забезпечення його переміщення у логістичній системі функціонують інформаційні, фінансові та сервісні потоки. Якщо виникають проблеми з обміном інформацією, порушується система взаєморозрахунків тощо, логістична система знижує свій потенціал у досягненні синергетичного ефекту і витрачає енергію на усунення набутих внутрішніх протиріч.

Самі протиріччя можуть бути також закладені ще на стадії створення логістичної системи, якщо при цьому було порушено принцип формування єдиної команди (рис. 1). Потенціал логістичної системи визначається не лише можливостями її складових елементів, а й їх сумісністю між собою. Система, в якій елементи конфліктує між собою,

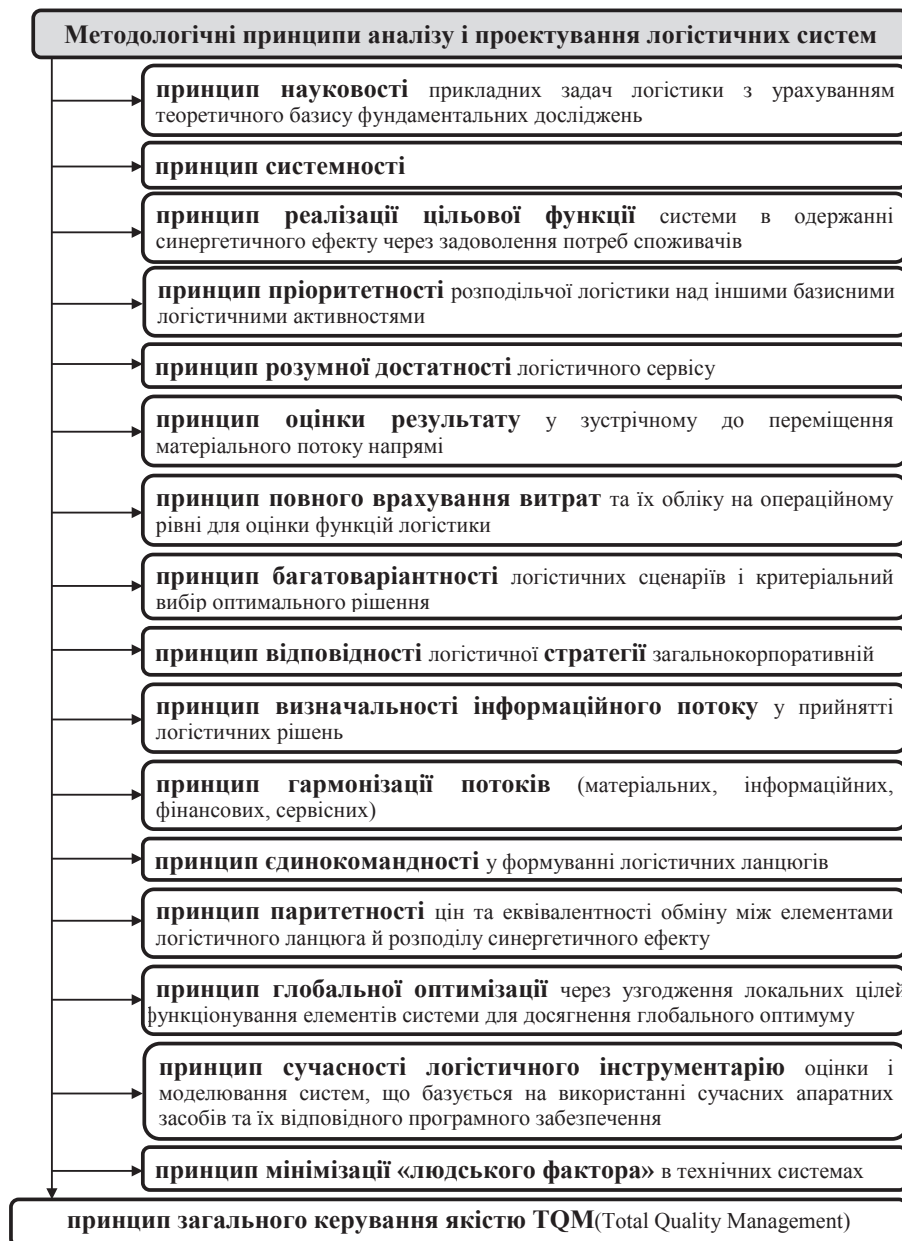


Рис. 1. Засадничі принципи конкретнаукової методології аналізу і проектування логістичних систем

приречена на занепад, тому формування єдиної команди однодумців, які однаково вмотивовані і готові до спільної роботи, є умовою функціонування ефективних логістичних ланцюгів.

Протиріччя між елементами логістичного ланцюга можуть бути спричинені диспаритетністю цін на результати їх праці. У сфері АПК найбільш ймовірною ланкою виникнення таких конфліктів є взаємозв'язки між виробниками сільськогосподарської продукції та її переробниками, а також постачальниками матеріальних ресурсів для сільськогосподарського виробництва. Еквівалентність обміну створює рівні умови для розширеного відтворення виробництва кожного інтегрованого у логістичну систему учасника, що актуалізує запропонований нами (рис. 1) принцип паритетності цін й еквівалентності обміну у процесі розподілу синергетичного ефекту. Для визначення паритетного співвідношення доцільно використовувати індексний метод порівняння цін.

Принцип глобальної оптимізації можна задовольнити методом послідовного наближення локальних цілей до виконання глобальних завдань оптимізації структурно-функціонального забезпечення ефективності функціонування логістичних систем. Оптимізаційні задачі, а також увесь процес ефективного логістичного управління повинні базуватися на використанні сучасних логістичних інформаційних систем, що складаються із функціональної та забезпечувальної підсистем. Функціональна охоплює сукупність виконуваних завдань, згрупованих за ознакою спільності мети, а забезпечувальна підсистема складається із технічного, інформаційного забезпечення та математичного інструментарію для виконання функціональних завдань. Використання сучасних технічних засобів, які забезпечують обробку і передачу інформаційних потоків, а також програмних продуктів для цих технічних систем, є одним із засадничих принципів конкретнонаукової методології аналізу і проектування логістичних ланцюгів.

Ефективність логістичної системи значною мірою залежить від злагодженості функціональних взаємозв'язків між її елементами. Залучення людини в експлуатацію технічних систем підвищує ризики системної взаємодії, тому одним із принципів проектування логістичних систем є зведення до мінімуму «людського фактору» в управлінні техніко-технологічними її складовими. Участь людини повинна зводитися до ролі оператора грамотно спланованих та програмно забезпечених логістичних операцій. Перспективним напрямом вирішення цього питання є кластеризація агрологістики.

Загальне керування якістю (*Total Quality Management*) – це концепція організації контролю якісних показників та методів впливу на них на всіх стадіях життєвого циклу товару з

метою попередження причин дефектів у виробництві, постійного підвищення якості та максимального задоволення потреб споживачів.

Міжнародна організація стандартизації (ІСО) узагальнила весь накопичений позитивний досвід робіт у сфері підвищення якості продукції і розробила на цій основі стандарти серії 9000 і 10000, що лягли в основу принципів ТQM. Уведення єдиної системи стандартів, у тому числі і в забезпеченні якості продукції, дало змогу уніфікувати вимоги до виробництва товарів, що позитивно вплинуло на міжнародний поділ праці в умовах глобалізації міжнародної економіки. Для національного АПК і його зернопродуктового підкомплексу дотримання принципу загального керування якістю (рис. 1) створює організаційно-технологічні передумови для інтеграції у світовий ринок зерна та продукції його переробки.

Висновки. Основні положення концепції логістики у зернопродуктовому підкомплексі АПК є визначальним задумом реалізації логістичних функцій, що відображають нашу систему поглядів на ведення логістичної діяльності. Інтегрувавши масив знань у систему вихідних теоретичних положень і взявши їх за основу дослідницького пошуку, ми надалі її перевіряємо, коригуємо, уточнюємо як за змістом, так і з погляду пізнавальних меж. При цьому помітнішим стає взаємозв'язок концепції та методології дослідження, тобто системи принципів дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході. У характеристичі галузевих систем принципи відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне, на нашу думку, функціонування системи, без яких вона не виконувала б своє цільове призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономарьова Ю.В. Логістика: [навч. посіб.] / Ю.В. Пономарьова; 2-е вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
2. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука: в 2 кн. / А.А. Богданов; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]; Отд-е экономики АН СССР; Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989.
3. Почесне місце України на глобальному ринку зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroprof1.com.ua/downloads/nomera/2013/agroprof1_19.pdf.
4. Присяжнюк М.В. На елеваторах Житомирщини завищують ціну за зберігання зерна / М.В. Присяжнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.1.zt.ua/news/ekonomika>.
5. Потенціал зниження логістичних витрат при експорті зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zernoua.info/news/5969.html>.
6. Колодійчук В.А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки: [монографія] / В.А. Колодійчук. – Львів: Український бестселер, 2015. – 574 с.

УДК 338.48

Колосінська М.І.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри туризму та економічної теорії

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ТА ФОРМ ТУРИЗМУ

APPROACHES TO THE CLASSIFICATION
OF TYPES AND FORMS OF TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність визначення найбільш оптимальних критеріїв для побудови класифікації видів туризму. Проаналізовано підходи до класифікації видів туризму, за думкою ряду вітчизняних та закордонних вчених. Запропоновано оптимальну авторську класифікацію видів туризму, у рамках якої запропоновано нові класифікаційні ознаки та обґрунтовано авторське бачення кожного із видів туризму.

Ключові слова: види туризму, класифікація, класифікаційні ознаки, рекреаційний туризм, пізнавальний туризм, країна.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность определения наиболее оптимальных критериев для построения классификации видов туризма. Проанализированы подходы к классификации видов туризма, по мнению ряда отечественных и зарубежных ученых. Предложена оптимальная авторская классификация видов туризма, в рамках которой предложены новые классификационные признаки и обосновано авторское видение каждого из видов туризма.

Ключевые слова: виды туризма, классификация, классификационные признаки, рекреационный туризм, познавательный туризм, страна.

ANNOTATION

In the article substantiated the feasibility of determining the optimal criteria for construction of the classification of tourism. The approaches to the classification of tourism analyzed in the opinion of a number of domestic and foreign scientists. An optimal classification of the author's introduction submitted, which filed a new classification criteria and justify author's vision of each type of tourism.

Keywords: tourism, classification, classification features, recreational tourism, educational tourism, country.

Постановка проблеми. Сучасні реалії вимагають швидкої адаптації та гнучкості до тенденцій, що відбуваються на всіх рівнях розвитку економіки. Туризм як потенційний ресурс у розвитку економіки країни має позитивну тенденцію в задоволенні попиту на туристичні послуги. Однак як предмет вивчення являється складним і не до кінця дослідженим феноменом ХХІ ст. Одним із актуальних запитань у вивченні даного явища є побудова адекватної та розгорнутої системи класифікації видів туризму, яка б використовувалася як теоретиками, так і практиками у туристичному бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення та класифікації різноманітних видів туризму знайшла вивчення у наукових працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як: І.В. Зорін, В.О. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, М.П. Мальска, О.В. Музиченко-Козловська, В.І. Цибуха, Г.А. Яковлев та ін. [7; 8; 11].

Мета статті полягає у поданні авторського бачення видів туризму на основі аналізу існуючих класифікацій його видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вітчизняною наукою ще не сформульовано єдиного уніфікованого визначення категорії «туризм». Зауважимо, що практична неможливість формулювання уніфікованого визначення туризму, з одного боку, віддзеркалює його складність, а з іншого – свідчить про доцільність його розгляду як сфери наукових досліджень. У вітчизняній науці представлено велику кількість класифікацій видів туризму за різними ознаками. Саме тому постає актуальне запитання у визначенні найбільш оптимальних критеріїв для побудови класифікації видів туризму.

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про туризм», організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм. До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території. Залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі, їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для інвалідів; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); сільський; підводний; гірський; пригородницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний тощо [4].

Що ж стосується наукових підходів до класифікації туризму, то наведемо найбільш поширені. Так, М.П. Крачило пропонує виділяти класи, форми та види туризму [2, с. 34]. Згідно з думкою даного вченого, туризм поділяється на два великих класи: внутрішній (національний) та іноземний. Внутрішній туризм обслуговує, головним чином, громадян своєї країни. Завдання іноземного туризму – обслуговування іноземних туристів, система подорожей та обмінів, які здійснюються на основі міждержавних договорів з урахуванням діючих міжнародних

норм [2, с. 30]. Щодо виділення форм туризму за М.П. Крачило, то вони визначаються за різними ознаками. За характером організації туризм поділяється на організований та неорганізований. При організації туризму розрізняють груповий та індивідуальний туризм. За строками та тривалістю перебування у подорожі М.П. Крачило поділяє туризм на короткостроковий та довгостроковий, за територіальною ознакою внутрішній туризм поділяється на місцевий та дальній, а іноземний за охопленням території – на внутрішньоконтинентальний, міжконтинентальний, навколосвітній. За інтенсивністю туристичних потоків туризм поділяється на постійний та сезонний. За віком

учасників подорожі відрізняють дитячий, молодіжний та туризм дорослих людей (іноді окремо характеризують так званий туризм «третього віку») [2, с. 31].

На думку М.П. Крачило, види туризму визначаються метою туристичної подорожі. Вчений пропонує відокремлення курортно-лікувального, культурно-розважального, пізнавально-ділового, або спеціалізованого, релігійного, промислового та спортивного туризму. У залежності від способів пересування, транспортних засобів, якими користуються туристи, туризм поділяється на такі види: автомобільний, автобусний, мотоциклетний, авіаційний, морський, річковий, залізничний, гужовий, велосипедний, пішохідний,

Основні класифікації		Категорії туризму					
I	суб'єкт діяльності	індивідуальний		груповий		сімейний	
II	регіон відпочинку	національний			міжнародний		
III	ринок	внутрішній			іноземний		
IV	спосіб організації	самодіяльний			організований		
V	ціль	релаксаційний		реабілітаційний		рекреаційний	
VI	вік	дитячий	молодіжний		середній		третій
VII	транспорт	автомобільний	автобусний	водний	пішохідний	залізничний	верховий
VIII	основна діяльність	конгресний	пізнавальний	діловий	спортивний	екологічний	
IX	основні ресурси	гірський	морський		лісовий		річковий

Рис. 1. Класифікаційні ознаки туризму за І.В. Зоріним і В.О. Квартальновим

Джерело: [2, с. 33]

За кількістю учасників:						
індивідуальний			груповий			
За масштабами охоплення території:						
внутрішній: приміський; дальній			міжнародний: внутрішньоконтинентальний; міжконтинентальний; навколосвітній			
За способом організації:						
самодіяльний			організований			
За віком подорожуючих:						
дитячий		молодіжний		середній		«третього віку»
За інтенсивністю туристичних потоків:						
постійний			сезонний: односезонний; двосезонний			
За джерелами фінансування:						
комерційний			соціальний			
За тривалістю подорожі:						
короткостроковий			довгостроковий			
За способом пересування:						
водний	пішохідний	авіаційний	автобусний	залізничний	верховий	
мотоциклетний		автомобільний		комбінований		
За метою подорожі:						
рекреаційний	пізнавальний	діловий	релігійний	транзитний	стійкий екологічний	
пригодницький	військовий	соціальний		шоп-тури	промисловий	
сільський зелений		лікувальний	етнічний	спортивний	екстремальний	
ностальгійний		культурно-розважальний		комбінований		

Рис. 2. Класифікація видів туризму

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 4; 6; 8; 10]

лижний, водний, підводний, спелеологічний, комбінований або змішаний [2, с. 33].

В. Квартальнов та І. Зорін визначають класифікацію туризму як виділення внутрішньо однорідних таксонів туристичної діяльності відповідно до визначеного видового критерію [2, с. 33]. Як таксон виступає вид туризму. Авторами пропонується розглядати дев'ять основних класифікацій, у межах яких виділяються категорії туризму (рис. 1).

Дещо інший поділ туризму на види та форми дає Г. Яковлев [11, с. 15]. Як ознаки, що дозволяють класифікувати туризм за видами, науковець використовує мотиваційний фактор, який спонукає людину відправитись у подорож. До видів туризму він відносить туризм з метою відпочинку, з метою вивчення культури, суспільний туризм, спортивний туризм, економічний, науковий та політичний туризм. Тобто на види учений класифікує туризм за внутрішніми факторами, а на форми – за зовнішніми чинниками та причинами. Згідно із зазначеним, до форм туризму Г. Яковлев відносить: форми залежно від походження туриста (згідно з даною формою, він розрізняє внутрішній та міжнародний туризм); залежно від його організації (паушальний та індивідуальний); залежно від тривалості подорожі (одноденний та з ночівлею); залежно від віку подорожуючих (діти, молодь, відносно молоді, люди середнього віку, пенсіонери); залежно від засобів пересування вчений виділяє дві форми: туризм із використанням власного транспорту та громадського; залежно від пори року виділяє зимовий та літній туризм.

Отже, можна констатувати, що на разі не виділено чіткого підходу до класифікації туризму. Думки вчених різняться і при розподілі на види та форми, а також простежується велика кількість розбіжностей між класифікаційними ознаками. Саме тому ми пропонуємо власну класифікацію видів туризму (рис. 2), яка згрупована на основі опрацювання зазначених джерел і авторських узагальнень. Стосовно форм, то ми погоджуємось з українським законодавством і вважаємо, що організаційними формами туризму виступає міжнародний і внутрішній туризм.

Таким чином, ми пропонуємо розрізнити наступні види туризму. За кількістю учасників виділяємо: індивідуальний та груповий. Індивідуальний являє собою подорож однієї або декількох осіб за власним планом. Подорож групи людей по одному маршруту і з однаковими для всіх умовами являється груповим туризмом.

За масштабами охопленої території, на нашу думку, слід виділити: внутрішній та міжнародний, які, у свою чергу, ще розподіляються на відповідні підвиди. Міжнародний характеризується виїздом людей із туристичною метою за межі країни постійного місця проживання, а внутрішній – подорожуванням по країні постійного місця перебування.

За способом організації розрізняємо самодіяльний та організований. Плановий туризм – це подорож, яка здійснюється на організованій основі туристичними організаціями (туристичними операторами та турагентами) з наданням туристам певного комплексу послуг (екскурсійне обслуговування, транспортне перевезення, забезпечення місцями проживання, харчування тощо). Подорожі груп або окремих туристів, що здійснюються та організуються ними самостійно, без участі туристичних підприємств [3, с. 37]. Слід зазначити, що неорганізований туризм широко розповсюджений у світі, в європейських країнах на його частку припадає біля 80% від усіх туристичних подорожей [1, с. 23].

За віком подорожуючих, згідно з рекомендаціями ВТО, прийнято розрізнити наступні види туризму: дитячий – діти до 14 років; молодіжний – молоді люди віком 15–24 роки; люди середнього віку – відносно молоді, економічно активні люди віком від 25 до 44 років та економічно активні люди середнього віку від 45 до 65 років; люди «третього» віку – від 65 років і старше [3, с. 39].

За інтенсивністю туристичних потоків існують такі форми туризму, як постійний та сезонний. Під постійним туризмом розуміють відносно рівномірне відвідування туристичних районів та населених пунктів протягом року. Постійний туризм характерний для найбільш знаних туристичних центрів: відомих міст світу, курортів, які володіють унікальними лікувальними ресурсами, тощо. Сезонний туризм – це подорожі у відповідну пору року. У свою чергу, у сезонному туризмі розрізняють односезонний і двосезонний. Односезонний туризм поширений у тих районах, які відвідуються туристами в певну пору року, переважно влітку або взимку. Двосезонний – характеризується наявністю туристичних потоків, наприклад, як літом, так і взимку [6, с. 38].

За джерелами фінансування розрізняють комерційний та соціальний туризм. Комерційний туризм орієнтований на отримання туристичними фірмами прибутку [6, с. 39]. Якщо комерційний туризм передбачає оплату туру власне клієнтом, то туризм соціальний туризм повністю або частково оплачується державою, підприємством чи здійснюється на кошти громадських соціальних фондів [5, с. 19].

За строками та тривалістю перебування в подорожі туризм поділяється на короткостроковий туризм (поїздка на строк до трьох днів) та довгостроковий [8, с. 25].

За способом пересування, на нашу думку, варто виділити наступні види туризму: пішохідний, залізничний; водний; автобусний; автомобільний; авіаційний; велосипедний (мотоциклетний), верховий та комбінований.

Залежно від мети подорожі, можна розрізнити велику кількість видів туризму, але, на нашу думку, найбільш значущими є наступні. Рекреаційний туризм – подорож із метою від-

починку, оздоровлення й лікування. Даний вид туризму являється наймасовішим та характеризується, як правило, тривалістю поїздки, проживанням в одному готелі [3]. Пізнавальний туризм включає в себе поїздки з метою ознайомлення із природними, історико-культурними визначними пам'ятками, музеями, театрами, життям і традиціями народів країн відвідування. В основі даного виду туризму лежить багата екскурсійна програма [6, с. 31]. Діловий охоплює подорожі зі службовими чи професійними цілями без отримання доходів по місцю тимчасового перебування. До цього виду туризму Всесвітня туристична організація відносить поїздки для участі у з'їздах, наукових конгресах і конференціях, виробничих семінарах і нарадах, ярмарках, виставках, а також для проведення переговорів. Діловий туризм відрізняється високою динамічністю, обумовленою глобалізацією туристичного бізнесу, і доходністю. Його частина в міжнародному туристичному обміні, за експертними оцінками, складає до 20% [5, с. 25]. Варто зауважити, що значною перевагою ділового туризму є можливість його організації незалежно від сезонних факторів. Релігійний туризм – подорож, яка має за мету виконання релігійних місій, відвідування святих місць та ін. [7, с. 83]. Поняття «стійкий туризм» сформувався досить нещодавно. Принципи стійкості в туризмі були сформовані ВТО та Всесвітньою радою з подорожей і туризму, передбачають невиснажливе використання природного і культурного потенціалу на основі програмно-цільового підходу до розвитку туризму; перехід підприємств туризму на ресурсозберігаючі технології, скорочення виробничих відходів [8, с. 22]. Даний вид туризму проявляється у вигляді екскурсії та подорожей із турботою про оточуюче середовище. У багатьох випадках даний вид туризму стає супутником і невід'ємною частиною інших видів туризму.

Лікувальний туризм обумовлений потребою лікування різних захворювань. Він має декілька різновидів, які визначаються природними засобами дії на організм людини: кліматолікування, грязелікування, бальнеолікування тощо. Етнічний туризм має на меті відвідування туристами місць свого народження, проживання родичів і близьких [6, с. 35]. Спортивний туризм – поїздки з метою участі в спортивних заходах або ж у вигляді глядача різноманітних спортивних змагань. Пригодницький туризм пов'язаний із серйозними фізичними навантаженнями, а іноді й із небезпекою для життя подорожуючого. До прикладу, сюди відносяться такі види туризму, як альпінізм, рафтинг, сафарі, джипінг (подорожі на автомобілях високої проходимості), кінний, водний туризм, водне занурення [9, с. 23]. Слід відзначити, що пригодницький туризм належить до елітних видів подорожей і коштує досить дорого [10, с. 245]. Сільський туризм – тимчасове переміщення туристів у сільську місцевість задля ознайомлення з міс-

цевим способом життя, культурою, традиціями та звичаями. Соціальний туризм – це подорож із метою участі в різноманітних громадських заходах (мітинги, демонстрації, марші та ін.). Промисловий туризм включає екскурсії на працюючі виробництва, ознайомлення туристів із технологічними процесами. Сьогодні для України промисловий туризм – це платформа для партнерства влади, бізнесу та територіальних громад із метою залучення інвесторів і туристів. Транзитний туризм охоплює «інші цілі» поїздок.

Варто зауважити, що це далеко не повна класифікація видів туризму за метою подорожей, адже мета туристичної поїздки може бути будь-яка. У даний час з'являються все нові і нові види туризму, до прикладу, серед них виділяють езотеричний туризм. Езотеричний туризм можна в буквальному сенсі описати як «похід за собою», похід з метою пізнати себе, відкрити щось нове у своєму житті, поглянути на, здавалося б, невіршувані проблеми у своєму житті по-іншому. Має місце в даний час і весільний туризм. Якщо донедавна святкувати весілля можна було тільки в межах нашої країни, то зараз можна поїхати куди завгодно, залишилося тільки вибрати місце. Наприклад, можна побратися у Празі або Будапешті, або ж зіграти весілля в Таїланді або Домінікані. Існує також секс-туризм – подорож з метою задоволення сексуальних потреб. У деяких регіонах цей напрямок туристичної індустрії в останнє десятиліття став провідним.

Усі зазначені види туризму за метою подорожі тісно переплітаються між собою і виокремити їх у чистому виді не завжди вдається. Так, діловий туризм може поєднуватись з екскурсійним, етнічний – з релігійним, рекреаційний – з екскурсійним, сільський зелений зі стійким, лікувальним і рекреаційним тощо. Уважаємо за необхідне зазначити, що під стійким екологічним туризмом ми розуміємо вид туризму, який передбачає подорожування у природних ландшафтах без їхньої зміни з метою збереження для майбутніх поколінь.

Висновки. Підсумовуючи зазначене, можна стверджувати, що туризм – це багатогранне явище, і саме тому подати чітку класифікацію видів туризму складно. Сутність класифікації туризму полягає у виділенні окремих видів і форм туризму за найрізноманітнішими напрямками. Тому ще й досі відсутня чітка загальноприйнята класифікація туризму, що має місце з огляду на те, що майже неможливо виокремити чисті форми і види сучасного туризму. Саме тому дане питання потребує додаткового вивчення, оскільки класифікація туризму за видами і формами дозволяє розв'язати ряд проблем розвитку та територіальної організації туристичного господарства, виявити попит на окремі види туризму і на даній основі будувати стратегію розвитку туристичної сфери країни. Відмітимо, що розраховувати на створення еди-

ної класифікації видів туризму, яка б задовольнила усіх зацікавлених учасників туристичного ринку, не доводиться. Однак пошук повинен проходити у напрямі побудови таких типологічних структур, які б використовувалися для вирішення конкретних завдань у залежності від цілі, яка була закладена в основу побудови класифікації.

Подана класифікація має практичне значення, так як дозволяє структурувати попит на туристичні послуги та формувати адекватну пропозицію, формуючи та розвиваючи відповідні об'єкти інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кифяк В.Ф. Організація туризму / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги – XXI, 2008. – 344 с.
2. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
3. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма / Г.А. Яковлев. – М.: РДЛ, 2004. – 376 с.
4. Закон України «Про туризм» зі змінами та доповненнями від 07.03.2012 р. № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
5. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи. Сервісне забезпечення турпродукту / В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. – К.: Альтерпрес, 2008. – 286 с.
6. Александрова А.Ю. Международный туризм / А.Ю. Александрова. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 464 с.
7. Дурович А.П. Организация туризма / А.П. Дурович. – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.
8. Кабушкин Н.И. Организация туризма / Н.И. Кабушкин. – Мн.: Новое знание, 2003. – 632 с.
9. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини / І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська; за редакцією І. М. Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
10. Зима О.Г. Конспект лекцій «Організація туризму в Україні» з навчальної дисципліни «Організація туризму» / О.Г. Зима, Н.А. Дехтяр; М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 271 с.
11. Храбовченко В.В. Экологический туризм: [учеб.-метод. пособ.] / В.В. Храбовченко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

УДК 330.322

Котко О.К.
аспірант

Університету митної справи та фінансів

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА: ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**THE STATE INVESTMENT POLICY: THE INSTITUTION BASIS OF INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено практичні аспекти інвестиційної діяльності в Україні, проаналізовано діючі нормативно-правові акти державного регулювання, а також визначено ряд недоліків інституційних засад інвестиційного законодавства, що стримують активну інвестиційну діяльність.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, державна інвестиційна політика, законодавство, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются практические аспекты инвестиционной деятельности в Украине, анализируются действующие нормативно-правовые акты государственного регулирования, а также определяется ряд недостатков институциональных основ инвестиционного законодательства, сдерживающих активную инвестиционную деятельность.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, государственная инвестиционная политика, законодательство, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article examines and determines a number of problems that hinder the effective state investment policy, development of businesses and prevent of the attracting investments process. The article determines the list conflicts of laws, which control investment activity. The author researches the modern conditions of investment activity of entrepreneurs and defines what the government can realize the state investment policy with the best result according to take into consideration interests of investors and population.

Keywords: investment, state investment policy, legislation, state regulation.

Постановка проблеми. Державна інвестиційна та інноваційна політика є важливим інструментом макроекономічного регулювання національного господарства країни. Від того, наскільки вдалим є поєднання інвестиційної та інноваційної політики, залежить добробут та імідж держави. Щоб отримати максимально позитивний ефект від реалізації інвестиційно-інноваційної політики, тим паче в сучасних умовах, держава повинна діяти відповідно до стратегії, маючи чітко визначений план дій та наслідків від ведення такої політики. Регулювання державної інвестиційної політики здійснюється відповідно до нормативно-правових актів, що являють собою законодавчу базу, яка є вагомим інструментом у створенні сприятливого інвестиційного середовища. Тому аналіз наявного інвестиційного законодавства є досить актуальним і потребує визначення наявних колізій та вдосконалення правової бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням механізму та проблемами функціонування державної інвестиційної політики

займалися такі вчені, як І.Я. Ілляшенко, М.Ю. Порвін, Л.Л. Гриценко, Т.В. Антоненко, Т.В. Шахова, Н.В. Дацій, І.А. Бланк, В.М. Геєць, А.А. Пересада, С.В. Курило, В. Лановий, П.І. Сокурченко та ін. Попри наявні дослідження інвестиційної політики та державного механізму забезпечення інвестиційних процесів залишилися питання, які викликають дискусії та потребують ретельного вивчення.

Вітчизняні вчені визначають інвестиційну політику через ряд заходів, здійснюваних державою, виходячи із основних цілей та результатів. Л.Л. Гриценко інвестиційну політику розглядає як комплекс заходів щодо підвищення рівня залучення наявного інвестиційного потенціалу до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі використання перспектив здійснення спільної інвестиційної діяльності держави та приватних суб'єктів підприємницької діяльності [1, с. 91].

О.І. Васильєва найважливішим аспектом державної інвестиційної політики визначає розвиток системи захисту інвестиційних капіталів інвесторів. З урахуванням цього збільшення обсягу інвестицій залежить від покращання макроекономічної ситуації в Україні та від розробки центральними, регіональними та органами місцевого самоврядування дієвих механізмів удосконалення нормативно-правового, економічного, інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності як потужного стимулятора розвитку ринкових відносин [2, с. 406].

М.Ю. Порвін основними механізмами здійснення державної інвестиційної політики в умовах функціонування ринкової моделі економіки визначає нарощування інвестиційного капіталу, диверсифікованого за формами і видами джерел походження з перевагою приватного інвестиційного капіталу над державним, збільшення кількості суб'єктів і об'єктів інвестування, розвиток інвестиційного ринку і його інституцій, які забезпечують реалізацію інвестиційного попиту та пропозиції, мобілізацію вільних коштів та їх подальше інвестування у реальний сектор економіки [3, с. 231].

Інвестиційна політика являє собою систему заходів, які здійснюються державою чи

суб'єктами господарської діяльності в межах використання капітальних вкладень у галузі економіки. С.В. Мочерний інвестиційну політику визначає як комплекс урядових рішень, які визначають основні напрями, джерела та обсяги використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі. Інвестиційна політика визначається станом економіки, головними завданнями у виробництві, науково-технічному й соціальному розвитку країни [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить великий вклад здійснено вченими, проте продовжують залишатися питання, підґрунтям яких є виникнення практичних проблем, з якими стикаються інвестори та держава, де основною причиною є саме колізії в законодавстві. І саме проблеми, пов'язані з недосконалістю законодавства, є не визначеними до кінця і потребують вивчення та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Мета статті полягає в аналізі формування правових засад державної інвестиційної політики, системи державного управління у сфері забезпечення сприятливого інвестиційного середовища, а також наданні рекомендацій щодо вдосконалення інвестиційної політики держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. На законодавчому рівні відсутнє трактування поняття «державна інвестиційна політика». Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» [5], існує поняття «державне регулювання інвестиційної діяльності», проте без визначення. У ст. 11 Закону України «Про інвестиційну діяльність» визначаються цілі державного регулювання інвестиційної діяльності, які полягають у реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики, виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема, передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Тобто можна стверджувати, що державна інвестиційна політика являє собою комплекс заходів та дій з боку держави у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

Державна інвестиційна політика в першу чергу спрямована на залучення інвестицій, та ефективність інвестиційної політики залежить від того, наскільки гармонійно поєднані інтереси всіх учасників інвестиційного процесу. На жаль, за останні два роки суттєво зменшився потік іноземних інвестицій в Україну, про що говорить збільшення рівня недовіри з боку інвесторів та наявність існуючих ризиків, що негативно впливають на імідж країни. Станом на початок 2015 р. прямі іноземні інвестиції в Україну надійшли у розмірі 45 916 млн. дол. США, що на 19,52% менше, аніж у попередньому році. Таке різке зниження можна пояснити відсутністю реформ, політичною нестабільністю, високою корупцією тощо. Основними країнами-донорами для України є Кіпр,

Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія тощо (рис. 1).

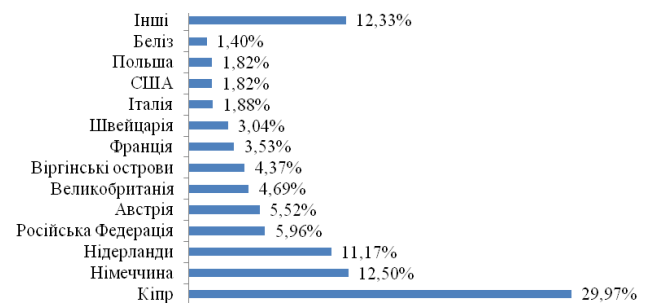


Рис. 1. Частка країн-донорів у залученні прямих іноземних інвестицій, 2014 р. [6]

За останні роки частка прямих іноземних інвестицій у банки та страхові компанії скоротилась на 25%, у промисловість – на 17%, але варто відмітити, що починає набирати популярності інвестування в електронну комерцію та ІТ-технології. Якщо ще п'ять років тому найбільшу кількість прямих іноземних інвестицій отримала банківська система (34% усіх прямих іноземних інвестицій), то зараз довіра інвесторів значно зменшилась. Структура залучених прямих іноземних інвестицій за минулий рік виглядає наступним чином: ліву частку займає фінансова та страхова діяльність, на другому місці – металургія, на третьому – оптово-роздрібна торгівля (табл. 1).

Таблиця 1
Структура прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, 2014 р. [7]

Фінансова та страхова діяльність	25,7%
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	16,4%
Оптово-роздрібна торгівля	11,1%
Операції з нерухомим майном	6,4%
Професійна, наукова та технічна діяльність	5,1%
Виробництво харчових продуктів	4,8%
Інформація та телекомунікації	3,1%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2,9%
Добувна промисловість	3,3%
Інші	21,2%

Інвестиції у фінансову діяльність являють собою переважно поповнення капіталу українських фінансових структур, які мають материнські зарубіжні компанії. Перевагами від капіталовкладень у фінансові структури є перебудова структур, покращання технічного забезпечення, упровадження нових продуктів, підвищення якості банківських послуг через імплементацію зарубіжного досвіду, підвищення довіри з боку населення, а також досягнення деякого рівня стабільності. Як відомо, основна частина іноземного капіталу надходить із офшорних зон, проте ці кошти важко назвати повноцінними інвестиціями, вони являють собою повернення

капіталу. Якщо ж розглядати залучені портфельні інвестиції, то ситуація виглядає наступним чином (рис. 2).

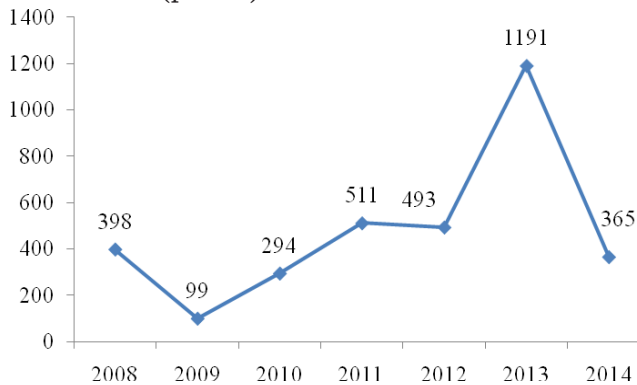


Рис. 2. Динаміка залучення портфельних інвестицій у період 2008–2014 рр., млн. дол. США [8]

Приток іноземного капіталу на український фондовий ринок продовжує залишатися мізерним попри значне підвищення в 2013 р. Основною причиною неспішного вкладання портфельних інвестицій є те, що в докризовий період багато фондів постраждали від банкрутства місцевих компаній. Популярним інвестиційним інструментом серед іноземних інвесторів є державні боргові цінні папери. Проте в Україні інвестори зіткнулися з наявністю валютних ризиків при виводі капіталу з України, слабо розвинутими свопами на вітчизняну валюту. Небажання іноземних інвесторів вкладати кошти в Україну також можна пояснити наявністю більш привабливих пропозицій щодо недооцінених активів у країнах, які мають кращу інфраструктуру фондового ринку. Також не менш важливим поясненням є місце України в міжнародних рейтингах, які викликають до України та до репутації українського бізнесу низький рівень довіри з боку іноземних інвесторів. Варто відмітити, що в Україні існує досить високе співвідношення ризику до прибутку у порівнянні з наявними можливостями в інших країнах.

Одними із найбільших інституційних інвесторів, що продовжують інвестувати в Україну, є Європейський банк реконструкції та розвитку та Світовий банк. Робота з такими міжнародними організаціями має як ряд переваг, так і недоліків. До переваг можна віднести те, що надані кошти є досить великими, довгостроковими та вигідними в деякій мірі; щодо недоліків, то ці суперінституції, надаючи кошти, виставляють ряд вимог, що змушують країну-реципієнта вести активну політику реформування, а також робота повинна здійснюватися з державними підприємствами.

Портфель проектів Європейського банку реконструкції та розвитку складається з 15 інвестиційних та двох системних проектів на загальну суму близько 3,3 млрд. дол. США, з яких 12 інвестиційних проектів на суму 1,72 млрд. дол. США перебувають на стадії реалізації,

а три інвестиційні проекти на суму 0,76 млрд. дол. США та два системні проекти на суму 0,85 млрд. дол. США перебувають на стадії підготовки [9].

Портфель Світового банку переважно включає в себе проекти у сфері розвитку енергетичної та муніципальної та транспортної інфраструктури, що становлять стратегічні напрямки розвитку держави. Проекти з ЄБРР реалізуються у сферах модернізації енергетичного сектору, транспортної та міської інфраструктури, фінансування Програми модернізації заходів безпеки на українських АЕС. Станом на кінець 2014 р. завершено реалізацію сімох спільних з ЄБРР проектів у державному секторі економіки України, суми позик ЄБРР в яких складають 121,88 млн. дол. США та 400,75 млн. євро відповідно. На стадії реалізації знаходиться п'ять проектів ЄБРР у державному секторі економіки України на загальну суму 2070 млн. євро, з них сума позики ЄБРР складає 1905 млн. євро, на стадії підготовки та ініціювання знаходиться ще шість проектів, опрацьовується сім нових проектів [9].

ЄБРР з початку 2015 р. інвестував близько 50 млн. дол. Станом на 1 березня 2015 р. банк узяв на себе зобов'язання щодо надання сукупної суми в розмірі 10,9 млрд. євро для 344 проектів у країні. У 2013 р. ЄБРР інвестував в українські проекти 800 млн. дол., а в 2014 р. – 1,2 млрд. дол. США. Основною умовою ЄБРР щодо фінансової підтримки України є реформування в банківській, енергетичній і насамперед інвестиційній сферах. За оцінками Українського інституту стратегій глобального розвитку та адаптації, об'єм прямих іноземних інвестицій в Україну в 2014 р. у порівнянні з 2013 р. знизився на 12,2 млрд. дол. США. Зазначені суперінституції фінансують переважно державні проекти і, відповідно, вимагають проведення ряду реформ та змін у системі управління. Щодо приватного сектора, то в даному випадку інституційним базисом інвестиційної діяльності є ряд законів, які ми намагатимемося проаналізувати, визначивши переваги та недоліки як для держави, так і для інвесторів.

До інвестиційного законодавства України відносяться: закони, кодекси України, постанови та розпорядження Кабінету міністрів України, укази Президента, накази міністерств. Також інвестиційне законодавство можна розділити за локальною ознакою на міжнародне, національне, регіональне, місцеве.

Інвестиційне законодавство почало формуватися із набуттям Україною незалежності. Першими законодавчими актами були закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про захист іноземних інвестицій на Україні». Переважна кількість законодавчих актів регулює загальні засади інвестиційної діяльності, а саме: державне регулювання, форми стимулювання інвесторів, надання державних гарантій тощо. Загальні засади інвестиційної діяльності визначаються в: Конституції України, Гос-

подарському кодексі, законах України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про інноваційну діяльність», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України»; постановах «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні», «Про затвердження Порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здешевлення довгострокових кредитів», «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»; указах «Про Державне агентство з інвестиції та управління національними проектами», «Про Концепцію державної регіональної політики», «Про Концепцію державної промислової політики», «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України»; розпорядженнях «Про Концепцію проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» тощо. Вищезазначені законодавчі акти не є вичерпним переліком. Отже, можна стверджувати про те, що за рахунок наявності та дії величезної кількості нормативно-правових актів між усіма законами, постановами, указами, кодексами повинні бути відсутні розбіжності в трактуваннях та загалом у змісті.

Проаналізуємо інвестиційне законодавство за такими напрямками державного регулювання інвестиційної діяльності: процес іноземного інвестування, податкове регулювання, інвестиційний розвиток регіонів, фінансове забезпечення (табл. 2).

Основними недоліками за напрямом процес іноземного інвестування є:

- невизначена чітка методологія надання державної підтримки інвестиційних проектів;
- згідно зі ст. 12–13 ЗУ «Про інвестиційну діяльність», державна підтримка не надається за наявності хоча б одного негативного експертного висновку за результатами проведення оцінки інвестиційного проекту;
- відсутність гарантій з боку держави після державної реєстрації проекту;
- складний механізм отримання дозволів для інвестора для здійснення інвестиційної діяльності;
- невизначеність процесу страхування інвестицій;

- відсутня прозора схема щодо встановлення пільгового режиму іноземного інвестування;

- не визначено умови участі інституційних інвесторів у приватизаційних процесах;

- не передбачені можливості злиття і об'єднання корпоративних та пайових фондів, а також наявні обмеження щодо участі таких фондів у великих проектах;

- компанії з управління активами обмежені у виборі інструментів інвестування;

- відсутність переліку конкретних дій у програмі розвитку інвестиційної діяльності.

Щодо податкового регулювання інвестиційної діяльності, то можна виділити такі розбіжності:

- у межах надання фінансової підтримки обмеженість бюджетних ресурсів призводить до мінімальної підтримки;

- відсутність гарантій з боку держави щодо отримання державної допомоги;

- у межах обкладення ввізним митом наукового, лабораторного і дослідницького обладнання, комплектуючих та матеріалів для виконання проектів наукових парків не встановлено обмежень щодо суб'єктів – виконавців проектів наукового парку;

- не встановлено обмежень щодо відкриття науковим парком рахунків у національній та іноземній валютах у банківських та інших фінансових установах;

- наявність суперечностей у законодавстві щодо погодження з Фондом державного майна бізнес-плану проекту наукового парку та безпосередньої оренди за проектами наукового парку;

- державну підтримку можуть отримати лише проекти, які пройшли державну реєстрацію;

- державна підтримка проектів наукового парку обмежується лише державним замовленням, звільненням від оподаткування ввізним митом обладнання, необхідного для виконання проектів, та наданням приміщень в оренду;

- не визначено відповідальний орган за виконання Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики;

- утрата актуальності за рахунок закінчення терміну дії нормативно-правових актів;

- зниження фінансування вузівської та галузевої науки;

- велике податкове навантаження, що не стимулює інвесторів укладати кошти за наявних ризиків;

- нестабільність податкового законодавства в період фінансового року;

- запропоновані дії щодо сприяння розвитку та вдосконалення правової бази науково-технічної та інноваційної сфери не є захищеними статтями, тому висока ймовірність неотримання коштів державного бюджету на їх виконання.

На рівні інвестиційного розвитку регіонів до недоліків у законодавстві можна віднести:

- не визначені гарантії держави щодо непопорушності умов діяльності інвесторів;
 - ускладнюють розуміння нормативних актів такі формулювання: «якщо інше не передбачене законодавством», «може встановлюватись...» тощо;
 - державою запроваджуються заходи щодо підтримки трансферу технологій лише якщо їх можна віднести до пріоритетного напрямку інноваційної діяльності;
 - відбувається збалансування економік регіонів за рахунок сильних регіонів, які мають більший потенціал;
 - основними джерелами фінансування розвитку регіонів є частково місцеві та державний бюджети;
 - обмежена участь недержавних організацій та об'єднань громадськості в заходах, націлених на стимулювання розвитку регіонів;
 - субвенції на виконання інвестиційних проектів надаються з державного бюджету залученням мінімального обсягу бюджетних коштів;
 - не встановлено відповідальний орган за виконання основних напрямів розвитку інформаційного суспільства;
 - не кожен регіон має програму інвестиційного та/або інноваційного розвитку;
 - визначені заходи прямого субсидування регіонів із державного бюджету, встановлені пільгові режими є неефективними;
 - відсутній конкретний перелік джерел фінансового забезпечення реалізації Стратегії, а також механізм використання коштів місцевих та державних бюджетів;
 - відсутній прогноз та/або розрахунки соціально-економічних перетворень регіонів у рамках здійснення заходів Стратегії.
- У напрямку фінансового забезпечення інвестиційної діяльності можна виділити такі недоліки:
- надмірна централізація податкової системи;
 - через низький рівень надходжень до бюджету відсутність можливості фінансування в повному обсязі інвестиційних проектів на регіональному рівні;
 - наявність адміністративних бар'єрів на вхідних процедурах реєстрації проектів і супроводі;
 - можливість отримання державної підтримки різного роду одним і тим же зареєстрованим проектом;
 - так як фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів Державною інноваційною фінансово-кредитною установою у формі послідовних траншів, існує ймовірність припинення реалізації проекту за відсутності коштів у бюджеті;
 - поетапне підвищення ставки податку на прибуток до 16%;

– припинення застосування податкових пільг (зниження податкової ставки на прибуток, прискорена амортизація) при досягненні суми наданих пільг обсягу інвестицій;

– складний механізм отримання пільг на митне оподаткування від Кабінету Міністрів, існування суб'єктивного фактору;

– необґрунтовано строк відстрочення сплати по податковому векселю;

– за рахунок значного дефіциту бюджету України відсутні можливості повноцінної державної підтримки інвестиційних проектів та інноваційної діяльності.

Інвестиційну діяльність характеризує процес обґрунтування і реалізації найефективніших форм вкладення інвестицій, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємств, зростання економіки регіону. Важелю впливу на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання і економіку регіону є інвестиційна політика, до основних функцій і завдань якої відносяться: зростання ресурсів основного капіталу, управління процесами розбудови ресурсів основного капіталу у виробництві товарів і послуг в економіці; вибір і підтримка розвитку окремих галузей господарства; реалізація житлового будівництва в Україні; створення нових місць праці [10]. І реалізувати державну інвестиційну політику з максимально позитивним результатом можна, урахувавши інтереси інвесторів та населення.

Висновки. Отже, у сучасних умовах втрати довіри інвесторів до національної економіки, наявності високих ризиків уряд намагається створити сприятливі умови для надходження інвестицій через створення інституційних засад державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності. Але попри змоги створити законодавство, яке б створювало умови для ефективного симбіозу держави та бізнесу, існує ряд колізій та недоліків у нормативно-правових актах, що призводить до виникнення непорозумінь та проблем. До основних проблем правового поля можна віднести наявність великої кількості законодавчих актів, які дублюють один одного, мають нечіткі формулювання, не визначають конкретні заходи, що призводить до ухилення від правомірного ведення господарської діяльності. Також варто наголосити на складному процесі отримання державної підтримки, який попри процедури реєстрації, експертизи не дає гарантій щодо отримання фінансової допомоги у повному обсязі через брак коштів державного та місцевих бюджетів. Ускладнює процес розуміння інвестором переваг та недоліків від ведення інвестиційної діяльності в Україні розпорошеність та суперечливість законодавчих норм.

Досягти значних зрушень у межах реалізації державної інвестиційної політики можна, якщо одним із першочергових завдань держави стане структурне реформування національної економіки, вивчення та імплементація світового

досвіду щодо сприяння інвестиційній діяльності, збалансованість економічних показників на регіональному рівні через стимулювання розвитку депресивних територій, дії, спрямовані на пошук внутрішніх ресурсів.

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробці та вдосконаленні інституційних засад державної інвестиційної політики та створенні нових стимулів для інвесторів з метою активізації інвестиційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гриценко Л.Л. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання / Л.Л. Гриценко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 89–95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22\(2\)_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22(2)_17.pdf).
2. Васильєва О.І. Особливості здійснення державної інвестиційної політики на територіальному рівні / О.І. Васильєва, С.І. Воскобійник // Університетські наукові записки. – 2012. – № 3. – С. 405–410 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2012_3_62.pdf.
3. Порвін М.Ю. Визначення шляхів вдосконалення державної інвестиційної політики в Україні / М.Ю. Порвін // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 227–241 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nrzd_2013_1_20.pdf.
4. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Платіжний баланс і зовнішній борг України. I квартал 2014 року: щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120403>.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/control/uk/index>.
9. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>.
10. Андел І.В. Оцінка впливу інвестиційної діяльності на соціально-економічний розвиток та стан довкілля Львівської області / І.В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23(13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/2013/23_13/236_And.pdf.

УДК 330.341

Кучмєєв О.О.

*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Інституту економіки та менеджменту**Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS THE BASIS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено соціально-економічну сутність корпоративної соціальної відповідальності; проаналізовано наукові підходи щодо розуміння корпоративної соціальної відповідальності; узагальнено науковий досвід формування системи корпоративної соціальної відповідальності, доповнено та уточнено понятійний апарат з цієї тематики; з'ясовано вплив корпоративної соціальної відповідальності на розвиток економіки України; визначено пріоритетні напрямки розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, інноваційний розвиток, економіка, корпоративні структури, бізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье определена социально-экономическая сущность корпоративной социальной ответственности; проанализированы научные подходы к пониманию корпоративной социальной ответственности; проведен обзор научного опыта формирования корпоративной социальной ответственности; дополнен та уточнен понятийный аппарат по этой тематике; выяснено влияние корпоративной социальной ответственности на развитие экономики Украины; определены приоритетные направления развития корпоративной социальной ответственности в Украине.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, инновационное развитие, экономика, корпоративные структуры, бизнес.

ANNOTATION

The article defines socio-economic essence of corporate social responsibility; analysis of scientific approaches to understanding of corporate social responsibility; summarizes the scientific expertise promote corporate social responsibility, supplemented and specified notional terms on this subject; The influence of corporate social responsibility on the economy of Ukraine; priority directions of development of corporate social responsibility in Ukraine.

Keywords: corporate social responsibility, innovative development, economic, corporate structures, business.

Постановка проблеми. Участь підприємницьких структур у соціально-економічному розвитку суспільства є необхідною умовою сталого ведення бізнесу та фактором підвищення стабільності і рівня життя суспільства. Таке твердження впливає з того, що способи жорстокої експлуатації трудових ресурсів не приносять відчутних фінансових результатів, разом з тим подальша інтелектуалізація суспільства вимагає адекватного соціального рівня працюючих залежно від ефективності їх праці. Крім того, потреба у врахуванні соціальних аспектів у підприємницькій діяльності набирає все більшої значущості.

У зв'язку з цим дослідження питання щодо впливу корпоративної соціальної відповідаль-

ності (далі – КСВ) на економічний розвиток держави вважається винятково важливим, оскільки в Україні на відміну від економіки західних країн недостатньо розвинений інститут корпоративної і персональної відповідальності. Крім того, усебічне теоретичне обґрунтування та практичне застосування засад корпоративної соціальної відповідальності забезпечить сталий розвиток економіки країни із застосуванням принципово нових методів взаємодії бізнесу та соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти корпоративної соціальної відповідальності розглядали у своїх роботах такі вітчизняні учені: Воробей В.О [1], Волосковець Н.Ю. [2], Грицина Л.А. [3], Петроє О.М. [8] та ін. Значну увагу питанням корпоративної соціальної відповідальності приділяли такі зарубіжні вчені: Ф. Котлер [6], М. Фрідман [6], У. Ростю [12] та ін. У наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених визначається, що корпоративна соціальна відповідальність підприємства – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та оточуючого суспільства. Крім того, деякі науковці корпоративну соціальну відповідальність визначають як «таке ведення бізнесу, що задовольняє чи перевищує етичні, юридичні, комерційні та публічні очікування, які суспільство пов'язує з бізнесом». Окремі дослідники корпоративну соціальну відповідальність визначають як вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів. Ці визначення відображають і стосуються різних аспектів корпоративної соціальної відповідальності, характеризуючи еволюцію цього поняття та розширення його меж. Однак відсутність єдиного підходу до тлумачення сутності корпоративної соціальної відповідальності та її складових є однією з найсуттєвіших проблем, що перешкоджає ефективній імплантації її принципів у бізнес-практику підприємств.

Мета статті полягає в аналізі наукових підходів у розумінні корпоративної соціальної відповідальності та визначенні її впливу на розвиток економіки України. Для досягнення

поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань:

– узагальнення наукового досвіду формування системи корпоративної соціальної відповідальності, доповнення та уточнення понятійного апарату з цієї тематики;

– з'ясування впливу корпоративної соціальної відповідальності на розвиток економіки України;

– визначення пріоритетних напрямків розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні

Виклад основного матеріалу дослідження. Покращання справ в економіці, підвищення рівня життя населення неможливі без активної господарської діяльності, без розвитку світогляду та системи цінностей, які спонукали б людину виявляти ініціативу, відповідальність та самостійність. Важливе місце у системі базових цінностей інноваційного ринкового світогляду належить саме соціально відповідальному підприємству, адже саме усвідомлення своєї місії підприємця у ринковій трансформації економіки дозволяє посилити потенціал підприємницького сектора, довести його суспільну значущість. Самостійність господарювання, ініціативний, творчий, морально-відповідальний підхід до справи викликають необхідність вирішення цілої низки проблем. Вони пов'язані з інноваційним пошуком ринкових можливостей, дослідженнями з маркетингу, управління фінансами, використання ресурсів, залучення інвестицій та ведення соціально відповідального бізнесу.

Орієнтація України на інноваційний розвиток економіки, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними компаніями нові завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто на державному рівні – відповідальність перед суспільством і окремо перед кожним громадянином та на підприємницькому рівні – відповідальність перед самою державою, своїм колективом та споживчим сектором економіки. Підприємницька діяльність виступає елементом загальнокультурного й економічного розвитку країни. Даний вид діяльності має вирішувати конкретні соціальні проблеми на підґрунті морально-етичних уявлень про цінність підприємства. Інакше кажучи, підприємець несе соціальну відповідальність за розпочату справу та її розвиток не тільки перед собою, а й перед людьми, з якими він веде свій бізнес, та перед суспільством у цілому.

Аналізуючи історичний розвиток соціальної відповідальності підприємств, слід зазначити факт впливу міжнародних організацій на процес формування її основних засад: Організації Об'єднаних Націй (ООН) та її агенцій [14], Європейського Співтовариства з його складовими частинами [13], Міжнародної організації праці [15], провідних світових бізнес-структур та громадських організацій. Виділяючи ООН як одну

з головних організацій у процесі формування практичних засад соціальної відповідальності, треба наголосити на Глобальному договорі, який є добровільною міжнародною ініціативою, що об'єднала компанії з агенціями ООН, робочою силою та громадськістю для підтримки універсальних соціальних принципів. На сьогодні у Глобальному договорі задіяні сотні компаній з усіх регіонів світу, які працюють над розширенням десяти універсальних принципів, які, у свою чергу, розмежовуються у сферах захисту прав людини, навколишнього середовища, охорони праці та антикорупційних заходів [14].

З погляду відомого економіста М. Фрідмена, корпоративна соціальна відповідальність полягає у зростанні і максимізації прибутку [11, с. 123]. За іншим визначенням, корпоративна соціальна відповідальність – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [1, с. 44]. Згідно з підходом Світової ради компаній зі сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та оточуючого суспільства. Організація «Бізнес за соціальну відповідальність» визначає корпоративну соціальну відповідальність як «таке ведення бізнесу, що задовольняє чи перевищує етичні, юридичні, комерційні та публічні очікування, які суспільство пов'язує з бізнесом». Це визначення дещо ширше, оскільки охоплює прийняття ділових рішень, які б відображали «етичні цінності, юридичні вимоги, а також повагу до людей, громад та довкілля» [5, с. 63]. Тож можна сказати, що корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів. Але разом з цим соціально-економічні фактори є не менш важливими для інноваційного розвитку. Так, за даними дослідження українського бізнесу ООН, у середньому 49,1% підприємств взагалі не відслідковують соціальні наслідки інноваційного розвитку, іноді це роблять 29,4% підприємств і лише 5,3% використовують для оцінки чіткі показники [7, с. 42]. Як свідчить зарубіжний досвід, питанням корпоративної соціальної відповідальності підприємства приділяється значна увага у Франції, де діє закон, згідно з яким кожна публічна компанія, що займається підприємницькою діяльністю, зобов'язана раз на рік звітуватися по проведених соціальних програмах та соціальних перспективах інноваційної діяльності.

Що ж до України, то наша держава поки що стоїть на порозі впровадження корпоративної соціальної відповідальності в сучасну економіку, при цьому ефективність інноваційного розвитку набуває все більшої актуальності на конкурентному ринку. Донедавна витрати,

пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю, могли собі дозволити лише великі транснаціональні компанії, але у зв'язку з підвищенням вимог до підприємства – до непрямой відповідальності за своїх постачальників та використовуваними ними ресурси як з боку законодавства, так і з позицій стандартизації та сертифікації, – малі підприємства також змушені інтегрувати в свою систему менеджменту принципи КСВ, аби втриматися на конкурентному ринку. Також присутній фактор, котрий змушує малі та середні підприємства впроваджувати принципи корпоративної соціальної відповідальності, тому що ці підприємства значно менш мобільні порівняно з транснаціональними компаніями (ТНК). Їхній підхід до інвестування та експлуатації обладнання відповідальніший і в більшій мірі враховує особливості місцевого споживача. Деякі малі, сімейні, індивідуальні підприємства є носіями релігійних чи філантропічних цінностей їх керівників, і саме в таких підприємствах більше зв'язків з місцевим, громадським, відповідальним та культурним середовищем, саме вони в порівнянні з великими ТНК ураховують місцеві ризики. На сьогодні головна проблема, яка заважає ефективному становленню умов для інноваційного розвитку, полягає у слабкості політики нашої держави щодо підтримки відтворення промислового капіталу. Сектор малих та середніх підприємств не в змозі на сьогоднішній день вийти на позиції, порівняні з ТНК високорозвинених країн і не слугує базою для створення ефективних господарських структур. Проблема ефективного соціального підприємництва не може бути розв'язана лише у площині надання державою значних свобод приватному капіталу. Для забезпечення швидкого зростання соціально орієнтованого корпоративного сектора, держава повинна дотримуватись досить складної стратегії, вибираючи кожного разу політику, адекватну тій чи іншій стадії модернізації, і своєчасно змінюючи її при переході від однієї стадії до іншої. Тут можна згадати, що теорія стадій зростання – одна з перших концепцій теорії економічного зростання, була запропонована У. Ростоу в 1960 р. [12, с. 115]. Згідно з цією теорією, стадії характеризуються певним рівнем технологічного розвитку, перехід від однієї до другої стадії – це природний, спонтанний процес, який спирається на мобілізацію заощаджень та вдосконалення новітніх технологій та «ноу-хау».

Для тих підприємств, які планують упроваджувати політику у сфері КСВ, існує ряд загальноновизнаних стратегій, які умовно ми можемо поділити на три групи:

- окремі проекти, пов'язані із КСВ;
- програми КСВ, що поєднують декілька проектів та ініціатив;
- упровадження стратегії КСВ у всі основні, як внутрішні, так і зовнішні, процеси діяльності підприємства [12, с. 116].

Розглядаючи переваги чи недоліки однієї із вище наведених стратегій, нам необхідно зрозуміти, що кожне окреме підприємство є унікальним, особливим, самостійним, і його керівництво, проаналізувавши ситуацію на внутрішньому ринку, повинно прийняти рішення на користь того чи іншого варіанту.

Для досягнення високих темпів соціально-економічного зростання української економіці необхідна система інститутів, що забезпечує зусилля держави і приватного бізнесу. Ми говоримо не лише про участь в окремих спільних проектах, створення фондів розвитку, а й про масштабні за розмірами програми, переозброєння старих і створення нових галузей. Необхідна система широкомасштабної державної програми розвитку, тобто сучасна система індикативного планування, що започатковується при взаємодії уряду з окремими галузевими асоціаціями бізнесу та соціально відповідальними підприємствами, а також зближення процедур макроекономічного прогнозування і програмування, суб'єктами яких виступають органи влади, і стратегічного корпоративного планування, яке здійснюється провідними компаніями, що функціонують в стратегічно значимій та відповідальній сфері.

В Україні ключовою проблемою регулювання КСВ є впровадження та виконання вимог чинного законодавства, пов'язаного із КСВ. Якщо закони не працюють на практиці (незадовільне фінансування, нерівномірність розподілу витрат, тощо), увесь процес законодавчого регулювання не досягне поставлених цілей та стратегій розвитку. Справедливим є твердження, що в Україні деякі вимоги навіть жорсткіші за такі ж вимоги, як і в ЄС, та зафіксовані в законодавстві, але, на жаль, вони не діють на практиці [6, с. 77]. У зв'язку з чим Україні потрібно розробити основні законодавчі положення щодо формування українських інтегрованих корпоративних структур та порядку застосування їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу. Прогнозується, що найближчим часом такі структури в країні будуть створюватися в авіабудуванні, галузях засобів масової інформації та телекомунікаціях, біотехнології та інших високотехнологічних сферах сучасної економіки [7, с. 43].

Варто зазначити, що які б підходи не використовувались, завжди є місце таким процесам, як злиття та поглинання, і для збільшення ефективності вони повинні підлягати державному регулюванню. Тому держава повинна приділяти велику увагу розвитку корпоративного законодавства, адже в Україні воно потребує термінового, докорінного реформування, і основна робота повинна бути спрямована на удосконалення законодавства, котре забезпечує підвищення ефективності антимонопольного регулювання, управління державною власністю, активізацію інноваційної та інвестиційної діяльності, створення сприятливих умов для ринкової конкуренції тощо.

На прикладі зарубіжного досвіду можна зазначити, що корпоративні структури регулюються значною кількістю законодавчих актів. Слід зауважити, що на розвиток інноваційної діяльності при цьому не впливають ні тип держави, ні політичні режими. Так, інноваційна соціально орієнтована діяльність успішно розвивається у США, тій же Німеччині, Франції, Великобританії, Нідерландах, Іспанії, а також у Китаї. Кожна з цих держав змогла побудувати свою національну інноваційну систему, встановила межі цієї діяльності, розробила ефективну стратегію та цілі, фінансує наукові і фундаментальні дослідження.

Нам відомо, що інноваційна модель розвитку потребує витрат на фінансування науки в обсязі не менше 2% ВВП. Цій вимозі відповідають такі країни, як: Японія, США, Великобританія, Німеччина, Франція, крім того, в даних країнах спостерігається високий рівень життя, існує тісний зв'язок між рівнем інноваційної економіки та рівнем корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Саме тому інноваційний шлях України має проводитися в морально-політичному та соціально-економічному полі.

На нашу думку, з корпоративною соціальною відповідальністю пов'язане поняття соціалізації економіки. Ми вважаємо, що одним із головних шляхів виходу з кризового становища підприємств є впровадження у виробництво інноваційних технологій, але проблеми, які торкаються виробників щодо ефективності інноваційних процесів, характерні не тільки для сфери виробництва, але й для сфери споживання, тому що споживач «диктує» вимоги до товаровиробників [5, с. 48].

Аналізуючи сучасну практику впровадження принципів КСВ на підприємствах в Україні, було виявлено значну різноманітність методик щодо розроблення та застосування програм, що включають соціальну відповідальність. На українському ринку діє приблизно 63 підприємства, котрі називають себе соціально відповідальними, і їх кількість постійно збільшується [3, с. 14]. На нашу думку, виведення української економіки на шлях створення реальних умов для її стійкого розвитку вирішальною мірою також залежить від формування та успішної діяльності великих корпоративних структур як провідників промислової, науково-технологічної та соціальної політики в умовах постійного дефіциту державних фінансових ресурсів, які направляються на підтримку та забезпечення інноваційної діяльності. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно було б розробити системний механізм взаємодії держави з корпоративним сектором економіки та споживачем, який включав би фінансово-економічні, інституційні та соціально відповідальні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку всіх етапів інноваційного процесу. Розробка такого механізму повинна базуватись на методологічних підходах, які

перевірені практикою [1, с. 42]. Наприклад, одна із таких моделей – модель оператора – по суті, державне замовлення приватному підприємству, за яким закріплюються функції управління і фінансування при використанні державної, приватної чи акціонерної власності. Дана модель характеризується чітким поділом відповідальності між партнерами і контролем з боку держави, вона є різновидом контрактної системи, що широко використовується в переробці відходів (Великобританія).

Отже, у цілому вираження партнерства держави та КСВ підприємства можна розглядати як інструмент економічного зростання, що сприятиме впровадженню ринкових, соціально-етичних принципів в управлінні підприємствами інфраструктурних галузей. Одним із шляхів розв'язання цілої низки стратегічних завдань може бути прогнозування можливостей взаємодосин між системами «наука – інновація – соціально відповідальне підприємство – держава».

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, під корпоративною соціальною відповідальністю слід розуміти відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та суспільному добробуту, ураховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки.

В Україні ключовою проблемою регулювання корпоративної соціальної відповідальності є впровадження та виконання вимог пов'язаного з нею чинного законодавства. Тому держава повинна приділяти велику увагу розвитку корпоративного законодавства, адже в Україні воно потребує термінового, докорінного реформування, і основна робота повинна бути спрямована на удосконалення законодавства, котре забезпечує: підвищення ефективності антимонопольного регулювання, управління державною власністю, активізацію інноваційної та інвестиційної діяльності, створення сприятливих умов для ринкової конкуренції тощо.

При визначенні пріоритетних напрямків розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні потрібно брати до уваги досвід від іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів усередині підприємства. Саме тоді, коли корпоративна соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у вітчизняних реаліях і розглядати цей процес як становлення національної інноваційної моделі економіки, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих соціально відповідальних структур, держави та споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Воробей В.О. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Київ-Могиланська бізнес-студія. – 2014. – № 10. – С. 42–51.
2. Волосковець Н.Ю. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки / Н.Ю. Волосковець // Наук. праці КНТУ. Економічні науки. – 2013. – Вип. 17. – С. 125–131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/index.html.
3. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Л.А. Грицина; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2012. – 20 с.
4. Довідник соціально-відповідальних компаній України. – К.: К.І.С., 2014. – 170 с.
5. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства; пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2013. – 302 с.
6. Корпоративна соціальна відповідальність: [підручник] / О. Гирик [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнецової. – К.: УБС НБУ, 2009. – 128 с.
7. Лазоренко О.М. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. статей та рекомендацій / О.М. Лазоренко. – К.: Стилос, 2012. – С. 42–45.
8. Петроє О.М. Соціальний діалог як інструмент формування корпоративної соціальної політики: [монографія] / О.М. Петроє. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 152 с.
9. Публікація ООН в Україні «Соціальна відповідальність бізнесу, розуміння та впровадження». – К., 2013.
10. Стародубська М. Ефективність соціальних проектів потрібно виміряти / М. Стародубська // Новий маркетинг. – 2012. – № 8. – С. 36–42.
11. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 2007. – P. 122–126.
12. Rostou. V. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist. – N.V., 2013. – P.113–116.
13. Регулювання СББ на рівні ЄС та в державах – членах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu.int/>.
14. Глобальний договір ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unglobalcompact.org/>.
15. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ilo.org.

УДК 339.138

Кушнір Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕ ІНСТИТУТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

LOCATION INNOVATION INFRASTRUCTURE INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF MARKETING ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено методологічний аналіз та класифікацію основних інститутів інноваційної інфраструктури та їх роль у системі маркетингової діяльності підприємств. Інноваційний шлях розвитку сьогодні є актуальним для всіх без виключення економік світу, не є винятком і економіка України. Тому ми аналізуємо діяльність основних елементів інноваційної інфраструктури та інноваційну складову діяльності підприємств, спрямовану на освоєння виробництва інноваційних видів продукції.

Ключові слова: маркетингова інфраструктура, інститути маркетингової інфраструктури, інноваційна інфраструктура, технологічний парк, бізнес-інкубатор, інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье проведены методологический анализ и классификация основных институтов инновационной инфраструктуры и их роль в системе маркетинговой деятельности предприятий. Инновационный путь развития сегодня актуален для всех без исключения мировых экономик, не является исключением и экономика Украины. Поэтому мы анализируем деятельность основных элементов инновационной инфраструктуры и инновационную составляющую деятельности предприятий, нацеленную на освоение производства инновационных видов продукции.

Ключевые слова: маркетинговая инфраструктура, институты маркетинговой инфраструктуры, инновационная инфраструктура, технологический парк, бизнес-инкубатор, инновационная деятельность.

ANNOTATION

In the article the methodological analysis and classification of major innovation infrastructure institutions and their role in the system of marketing activity. An innovative way of development is now important for all economies, without exception, is no exception and the economy of Ukraine. We therefore analyze the activities of the main elements of innovation infrastructure and innovation component of enterprises aimed at production development of innovative products.

Keywords: marketing infrastructure, institutes of marketing infrastructure, innovation infrastructure, technology park, business incubator, innovation activity.

Постановка проблеми. Визначивши за основу аналізу категорії «маркетингова інфраструктура» функціональний підхід, у попередніх своїх дослідженнях ми з'ясували доцільність виокремлення аналітичної функції, інноваційно-виробничої функції, функції збуту та розподілу, функції просування. Реалізація інноваційно-виробничої функції у значній мірі покладається на інститути інноваційної інфраструктури, діяльність яких вважаємо за доцільне розглянути більш детально.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження інноваційної інфраструктури в умовах становлення постіндустріального суспільства є вкрай актуальним та широко ана-

лізується в наукових колах, зокрема, у працях А.М. Штангерта, Я.Я. Пушака, О.Є. Кузьміна, В.В. Томаха, В. Нежиборця, Т.В. Стройко, В.Ю. Бабаєва, В.Б. Буторіної, І.О. Уханової та ін.

Водночас місце інноваційної інфраструктури в маркетинговій діяльності вітчизняних підприємств залишається невизначеним та малодослідженим.

Мета статті полягає у розробці методологічної основи аналізу, виходячи з маркетингових аспектів діяльності вітчизняних підприємств. Водночас за доцільне вважаємо провести аналіз інноваційної складової діяльності підприємств в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Часто зустрічаючи в науковій літературі термін «маркетингові посередники», ми вважаємо за необхідне відійти від використання категорії «маркетингові посередники» і замінити її на більш адекватну до сучасних реалій – «інститути маркетингової інфраструктури» з причини змістового наповнення слова «посередник» (посередник – «той, хто допомагає кому-небудь спілкуватися з кимось» або «те, що виступає проміжною ланкою у взаємодії між чим-небудь або в процесі перетворення чогось» [9, с. 316]). Ми ж говоримо, що інститут маркетингової інфраструктури не обов'язково має бути проміжною ланкою між виробником і споживачем, а, що значно важливіше, має супроводжувати процес взаємодії покупця та продавця та сприяти в цьому процесі.

Аналізуючи вітчизняну практику, ми в даний момент зупинились на використанні наступного тлумачення поняття «маркетингова інфраструктура», визначивши її як сукупність внутрішніх (організаційних, технічних, економічних, управлінських) і зовнішніх (соціальних, політичних, інноваційних) чинників, умов та інститутів, що забезпечують, і стимулюють можливість розробки і реалізації ефективного комплексу маркетингу [4, с. 226; 5; 6, с. 226].

Проте на сьогодні і таке трактування ми вважаємо надто загальним. Тому для того, аби бути послідовними та неухильно дотримуватись функціонального підходу у дослідженні маркетингової діяльності, а також деталізувати розуміння аналізованої категорії і наповнити її конкретним змістом, ми вважаємо за доцільне використати термін «*інститути маркетингової інфраструктури*», під якими варто розу-

міти сукупність самостійних підприємницьких структур, які перебирають на себе виконання різних маркетингових функцій у підприємств, які цього потребують.

Цілком логічним у такій ситуації є з'ясування основних маркетингових функцій, на підставі яких можна буде класифікувати інститути маркетингової інфраструктури.

Аналізуючи виробничо-інноваційну складову маркетингової діяльності, вважаємо за доцільне аналізувати її інноваційну та фінансову компоненту. Ми визначаємо, що інститути інноваційно-виробничої інфраструктури перебирають на себе основні функції, пов'язані науково-технічним супроводом виробничої діяльності, та функції фінансування діяльності підприємства.

З огляду на виконувані функції, абсолютно адекватним виглядає можливість виокремлення в даній частині маркетингової інфраструктури інноваційної та фінансової підсистем. Тим більше що вітчизняна наукова література розглядає ці підсистеми роздільно.

Зокрема, інноваційна підсистема виконує функції науково-технічного супроводу маркетингової та виробничої діяльності. Для позначення цього елемента маркетингової інфраструктури у сучасній науці використовується термін «інноваційна інфраструктура».

А.М. Штангерт та Я.Я. Пушак стверджують, що однією з визначальних характеристик економіки знань є динамічна інноваційна інфраструктура (ресурси, починаючи з радіо і закінчуючи Інтернетом, що забезпечать комунікації, обробку і розповсюдження інформації) [13, с. 16].

Інноваційна інфраструктура зумовлює темпи (швидкість) розвитку економіки країни. Досвід розвинених країн світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку неминуче виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій, хто володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що сфера національної науки в процесі становлення ринкових відносин в Україні не ввійшла в систему державних пріоритетів. Почався процес руйнації науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства, посилилась міграція з України висококваліфікованих кадрів. За межі України виїхало більше шести тисяч науковців.

Інноваційна інфраструктура є базовою складовою інноваційної економіки, інноваційного потенціалу суспільства, основним інструментом і механізмом інноваційної економіки, що здатний піднести економіку країни на високий рівень розвитку [11, с. 11].

Проаналізувавши значну кількість наукових та нормативних джерел, ми схиляємось до використання визначення, запропонованого В. Нежиборцем: «Інноваційна інфраструктура – організації (установи), які сприяють здійсненню інноваційної діяльності, себто комплекс організацій (установ), що мають підлеглий і допо-

міжний характер, які обслуговують інновацію і забезпечують умови нормального протікання інноваційного процесу» [8].

Метою створення інфраструктури є забезпечення як комплексної інноваційної діяльності, так і збереження та розвитку науково-технічного потенціалу країни в інтересах суспільства, включаючи подолання спаду виробництва, його структурну перебудову, зміни номенклатури виробів, створення нової продукції, нових виробничих процесів.

Також у науковій літературі немає однозначності щодо віднесення тих чи інших елементів до інноваційної інфраструктури. Проаналізувавши різні підходи та тлумачення, ми бачимо, що найбільш повною є класифікація запропонована О.Є. Кузьмінім та Т.М. Шотіком, які виділяють наступні інститути інноваційної складової інфраструктури.

– інститути інформаційної системи (аналітично-статистичні центри, інформаційні бази, мережі);

– організації з підготовки та перепідготовки кадрів, зокрема у сфері НДДКР;

– фінансові інститути (бюджетні, позабюджетні, венчурні, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність та ін.);

– систему експертизи, сертифікації, стандартизації та акредитації;

– систему патентування, ліцензування і консалтингу з питань захисту, оцінки вартості і використання інтелектуальної власності, оцінки комерціалізації наукових результатів [3, с. 183].

У маркетинговій роботі користування послугами, які надаються інститутами інноваційної інфраструктури, найочевидніше проявляється на ринку товарів промислового призначення через те, що зазвичай промислові підприємства відчувають більшу потребу у сприянні таким послугам.

Сьогодні інноваційна інфраструктура в Україні перебуває на початковому етапі розвитку. У ній представлено лише окремі типи інноваційних структур, зокрема, технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні підприємства, фонди. Діяльність лише незначної частини такого роду інститутів відповідає світовій практиці їх функціонування. В Україні спостерігаємо не лише недорозвиненість інститутів інноваційної інфраструктури, а й їх структурну неповноту та функціональну невизначеність їх діяльності в нормативних документах.

Наявність дієвої якісної інноваційної інфраструктури покликана підвищити рівень інноваційної активності підприємств. Варто зазначити, що в Україні відсоток підприємств, що займаються інноваціями та впроваджують їх життя, не демонструє тенденції до зростання і становить 16,1%, водночас витрати на інновації останні кілька років знижуються. Варто зауважити той факт, що зростають витрати на зовнішні науково-дослідні роботи, що ілюструє

запит на послуги, які можуть надавати інститути інноваційної інфраструктури.

Практика провідних економічно розвинених країн також доводить, що необхідною умовою для інноваційного оновлення економіки є створення інфраструктури повного інноваційного циклу у сфері високих технологій. У зв'язку з чим інноваційна інфраструктура повинна вирішувати наступні завдання:

- підтримка вітчизняних новаторів, винахідників, учених;
- прискорення соціально-економічного розвитку господарчої структури як країни в цілому, так і окремих регіонів та підприємств;
- активне застосування у виробництві зарубіжних та вітчизняних науково-технологічних розробок (винаходів);
- створення та підтримка малого інноваційного підприємництва;
- розвиток експортної бази і збільшення валютних надходжень у результаті інтенсивнішої інтеграції економіки країни в систему міжнародної торгівлі;
- наповнення внутрішнього ринку конкурентоспроможними товарами та послугами виробничого і споживчого призначення;
- забезпечення трансферу інновацій (технологій) та комерціалізації наукових розробок;
- розвиток нових форм господарювання з пристосуванням до сучасних умов світового ринку;
- надання всіх видів необхідних послуг інноваційному бізнесу [11].

У сучасній Україні представлені лише декілька основних видів суб'єктів інноваційної інфраструктури (табл. 1). По суті, діючи в країні суб'єкти інноваційної інфраструктури виконують функції інформаційного та громадського консультування.

Таблиця 1
Основні суб'єкти інноваційної інфраструктури в Україні станом на 01.01.2014 р. [10, с. 100]

Вид	Кількість
Бізнес-центри	480
Бізнес-інкубатори	79
Технопарки	50
Інформаційно-консультативні установи	4238

У вітчизняній практиці домінуючою формою організації інноваційних процесів стали такі технологічні парки: «Напівпровідникові технології і матеріали, електроніка та сенсорна техніка», «Інститут зварювання ім. С.О. Патона», «Інститут монокристалів», «Вуглемаш», «Київська політехніка», «Інститут технічної теплофізики», «Укрінфотех», «Інтелектуальні інформаційні технології» [1, с. 166].

В.Б. Буторіна відзначає ефективність діяльності такої форми інноваційного підприємництва, стверджуючи, що технопарки України за 2000–2012 рр. випустили на 1 грн. державної підтримки 24,87 грн. інноваційної продукції.

При цьому також зазначає, що значна частка реінвестицій спрямовується технопарками на розвиток державних підприємств та організацій НАН України [2, с. 109]. Водночас І.О. Уханова стверджує, що динаміка розвитку технопаркових структур демонструє негативну тенденцію після відміни спеціального режиму у 2006 р. Так, тенденцію до зниження демонструє вже наступний, після скасування спеціального режиму діяльності, рік: у 2007 р. на спеціальні рахунки було перераховано близько 30,0 млн. грн., у 2008 р. – 1,5 млн. грн., у 2009 – 1,07 млн. грн. Функціонування технопарків в Україні сприяло прояву корисного ефекту у вигляді створення 3 564 додаткових робочих місць, однак після відміни дії спеціального режиму даний показник демонструє тенденцію до зменшення: якщо у 2004 р. було створено 828 нових робочих місць, то у 2010–2013 рр. загалом було створено 10 нових робочих місць [13, с. 7].

Українською важливою є діяльність бізнес-інкубаторів, які дають можливість розвитку бізнес-ідей серед молодих людей. Так, до прикладу, у м. Київ у 2013 р. відкрито Київський інноваційний інкубатор «iHub», розташований на території Торговельно-промислової палати та розрахований на 65 місць (20 стартап-команд). Цільовою аудиторією бізнес-інкубатора є старшокласники, студенти і приватні підприємці, які створюють проекти у сфері інформаційних технологій. На сьогодні свої проекти розвивають 18 стартап-команд, автори ще 20 проектів стали віртуальними резидентами інкубатору. «iHub» організовує зустрічі для стартапів з менторами-експертами та інвесторами (більше 16 000 інвесторів, 5 000 менторів та партнерів із 40 країн світу) з міжнародної мережі «Сід Форум» (Міжнародний благодійний фонд) [12].

Також на Сумщині протягом 2013 р. зареєстровано три нових бізнес-інкубатори: Сумський обласний бізнес-інкубатор, діяльність якого спрямована на підтримку створення та розвиток власного бізнесу; «Бізнес-інкубатор «Самар» (м. Суми), метою якого є розвиток молодіжного бізнесу, надання допомоги з економічних, юридичних питань, проведення проектно-експертних оцінок бізнес-ідей, співпраця з інвесторами; бізнес-інкубатор у сфері ЖКГ «Управитель», діяльність якого направлена на підготовку підприємців та студентів області щодо здійснення бізнесу у сфері керування багатоквартирними будинками [12].

У галузі інноваційної діяльності спостерігається головна тенденція самостійного здійснення інновацій промисловими підприємствами, лівова частка з яких припадає на підприємства переробної промисловості.

Так, упродовж 2012–2014 рр. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 2 259 підприємств (22,6%). Машини й обладнання придбали 1 758 підприємств, 556 підприємств займалися навчанням та підготовкою персоналу для розробки та впровадження нових або сут-

тево вдосконалених продуктів та процесів; 303 підприємства витратили кошти на внутрішні НДР, 174 – на НДР, виконані іншими підприємствами (зовнішні); 164 підприємства придбали інші зовнішні знання; 142 – займались діяльністю щодо ринкового запровадження інновацій; 275 підприємств займались іншими видами діяльності для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів.

Упровадженням інновацій у цей період 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 [7, с. 162]. Відзначимо той факт, що впродовж 2007–2014 рр. спостерігається стійка тенденція до зростання кількості найменувань упроваджених видів нової продукції (рис. 1). Ця тенденція залишається незмінною, незважаючи на військові дії на Сході України і анексію Криму. Хоча і спостерігається істотний обвал даного показника у Донецькій та Луганській областях і виключені дані по Криму, проте відчутно зростають показники, особливо у прифронтових регіонах – Запорізькій та Харківській областях, а також у м. Київ, Чернігівській, Київській, Сумській та Львівській областях. Зростання зазначених показників припадає на інновації у галузі виробництва та ремонту військової техніки.

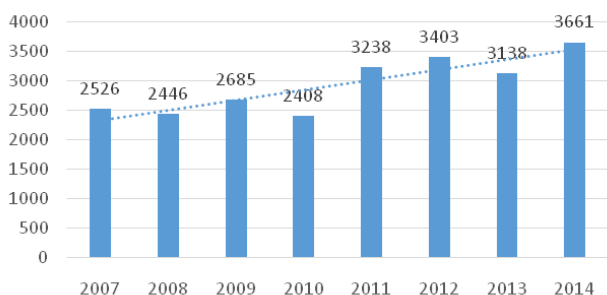


Рис. 1. Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції [7, с. 186]

Висновки. Цілеспрямована державна і регіональна політика у створенні сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів – основа корінного перелому в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних господарюючих суб'єктів. Створена за активної державної під-

тримки інноваційна інфраструктура – інноваційно-технологічні центри, технопарки, бізнес-інкубатори, інформаційні системи, фонди підтримки інновацій, венчурні фонди, розвинена система підготовки і підвищення кваліфікації фахівців у сфері інноваційного менеджменту – дозволяє розширити масштаби інноваційних процесів, залучаючи до них нових учасників. При цьому головним завданням місцевих органів влади є створення соціально-економічних умов для активізації інноваційної діяльності, комерціалізації результатів науково-технічної діяльності, формування нових інноваційних структур, проведення реструктуризації наявного в регіоні інноваційного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабаєв В.Ю. Формування інноваційної інфраструктури в Україні / В.Ю. Бабаєв, А.О. Поронько // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3(34). – С. 165–171.
2. Буторіна В.Б. Розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури НІС України / В.Б. Буторіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 107–111.
3. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 180–185.
4. Кушнір Т. Маркетингова інфраструктура: определение и классификация / Т.М. Кушнір // Современные проблемы экономики: 3-я международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых: труды конференции. – Ереван, 2015. – С. 224–229.
5. Кушнір Т.М. Інститути маркетингової інфраструктури: рекламні посередники / Т.М. Кушнір // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3401>.
6. Кушнір Т.М. Методологічні засади аналізу основних елементів маркетингової інфраструктури / Т.М. Кушнір // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 226–230.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К., 2015. – 225 с.
8. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndiiv.org.ua/ua/library/view-innovatsiy-na-infrastruktura-problemy-perspektyv-y-rishennja.html>.
9. Словник української мови. Том 7. – К.: Наукова думка, 1976. – 723 с.
10. Стройко Т.В. Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України / Т.В. Стройко, І.І. Рехтета // Науковий вісник Миколаївського державного університету ім. В.О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 2. – С. 97–101.
11. Томах В.В. Інноваційна інфраструктура як чинник забезпечення інноваційної діяльності підприємств / В.В. Томах // Управління розвитком. – 2011. – № 22(119). – С. 11–13.
12. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3023.htm>.

13. Уханова І.О. Розвиток технопаркових структур у системі забезпечення державної інноваційної політики в Україні: автореф. дис. ... к.е.н. / І.О. Уханова. – Одеса, 2014. – 26 с.
14. Штангрет А.М. Стан та ключові проблеми освіти на шляху України до економіки знань / А.М. Штангрет, Я.Я. Пушак // Наукові записки. – 2011. – № 1(34). – С. 15–22.

УДК 332.72

Мартин О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності***Вітер О.М.***кандидат педагогічних наук, доцент,
Львівський державний інститут економіки і туризму*

ОБИГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ І РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ: СУЧАСНА ПАРАДИГМА

TURNOVER AGRICULTURAL LAND AND AGRICULTURAL LAND MARKET: THE MODERN PARADIGM

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано різноманітні теоретичні підходи до суті ринку сільськогосподарських земель і обігу земель сільськогосподарського призначення. Подано визначення терміну «ринок землі». Зазначено завдання, принципи та функції ринку землі. Проаналізовано теоретичні підходи до суті обігу земель сільськогосподарського призначення. Обґрунтовано взаємозв'язок між ринком сільськогосподарських земель та їх обігом.

Ключові слова: ринок сільськогосподарських земель, обіг сільськогосподарських земель, оренда, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы теоретические подходы к сущности рынка сельскохозяйственных земель и оборота земель сельскохозяйственного назначения. Дано определение термина «рынок земли». Указаны задачи, принципы и функции рынка земли. Проанализированы теоретические подходы к сущности оборота земель сельскохозяйственного назначения. Обоснована взаимосвязь между рынком сельскохозяйственных земель и их оборотом.

Ключевые слова: рынок сельскохозяйственных земель, оборот сельскохозяйственных земель, аренда, государственное регулирование.

ANNOTATION

The theoretical approaches to the essence of agricultural land market and turnover agricultural land are analyzed. The category of land market is determined. The objectives, principles and functions of the land market are defined. The theoretical approaches to the essence of the market turnover of agricultural land are analyzed. The relationship between agricultural land market and their turnover is grounded.

Keywords: agricultural land market, turnover agricultural land, rent, government regulation.

Постановка проблеми. У сільському господарстві земля є найважливішим природним ресурсом і основним засобом виробництва, її особливості та використання визначають результативність аграрного виробництва. Розвиток ринкових відносин означає також включення землі в ринковий оборот і формування земельного ринку. Без ринку землі в ринкових і трансформаційних умовах неможливо забезпечити ринкові перетворення в аграрному секторі і підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі формуванню ринку сільськогосподарських земель приділяється значна увага. Це пояснюється тим, що, по-перше, порівняно з адміністративною системою господарю-

вання і використання землі ринкова система має реальні переваги; по-друге, ринок землі в адміністративній системі не існував і не вивчався; для української економічної науки як зі сторони теоретичного обґрунтування, так і зі сторони практики господарювання питання вивчення ринку землі є новим; по-третє, в Україні продовжується процес становлення ринку сільськогосподарських земель, у результаті якого є як позитивні результати, так і зроблені практичні помилки.

Формування ринку сільськогосподарських земель, залучення землі до ринкового обороту є однією з найбільш дискусійних теоретичних проблем в економічній літературі починаючи з 90-х років ХХ ст. Цим проблемам присвячено праці В.П. Галушка [5], А.С. Даниленка [8], А.Г. Мартина [11; 12], Л.В. Паламарчука [15], В.М. Трегобчука [30], М.М. Федорова [31; 32], В.М. Шульги [37], А.Д. Юрченка [27; 38] та ін. Проте багато як теоретичних, так і практичних питань є не вирішеними.

Мета статті полягає в обґрунтуванні власного підходу до суті понять земельного ринку і ринкового обігу сільськогосподарських земель і їх взаємозв'язку, аналізуючи різноманітні теоретичні підходи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земля на відміну від інших економічних ресурсів – праці і капіталу є надто специфічним економічним ресурсом. До особливостей землі як економічного ресурсу віднесемо таке [13, с. 160]:

1. Земля є унікальним ресурсом, замінників якого просто не може бути. Землю як економічний ресурс неможливо відтворити штучно. Це дар природи, який потребує значних вкладень коштів у поліпшення й охорону земельних ресурсів, що покращає її якість, але не змінює кількості землі.

2. Земля є абсолютно немобільною, слугує місцем для життя людей і базою для виробничої діяльності.

3. Земельні ділянки мають різну родючість і різне місцерозташування. Земля не зношується, а навпаки, за раціонального використання підвищує свою родючість і може використовуватися нескінченно довго.

5. Вислів «даний економічний ресурс використовувався у процесі виробництва» щодо землі має свою специфіку. На відміну від капіталу ділянка землі може у будь-який момент часу продаватись. Ціна землі поступово зростає через дефіцит, інфляцію та з інших причин.

6. Земельні ресурси кількісно обмежені. У більшості країн на Земній кулі можливості розширення є незначними. У всіх країнах світу, у тому числі в Україні, площа корисних для людини, зокрема, сільськогосподарських земель постійно скорочується, оскільки розвиваються міста, будуються виробничі об'єкти, житлові будинки, об'єкти інфраструктури, відбувається ерозія ґрунтів.

Сільськогосподарські землі характеризуються специфічними особливостями, а саме:

1) «сільськогосподарська земля є стратегічним ресурсом забезпечення продовольчої безпеки і продовольчої незалежності кожного суспільства, що в умовах тотальної глобалізації набуває особливого значення, бо продукти землеробства унікальні і нічим не замінні для людини;

2) сільськогосподарські землі забезпечують зайнятість селян економічною діяльністю, захищають країну від негативних наслідків урбаністичних процесів;

3) функціональна роль земель сільськогосподарського призначення для кожного суспільства зростає у зв'язку із збільшенням чисельності населення планети і загостренням проблеми продовольчого самозабезпечення» [19];

4) правове оформлення угод на ринку землі потребує обов'язкової державної реєстрації і складного, дорогого юридичного оформлення. Це вимагає присутності держави в процесах регулювання ринку [20, с. 202];

5) земля не відтворюється, її неможливо створювати штучно, вона обмежена у просторі, пропозиція цих земель фіксована.

На нашу думку, стосовно обмеженості земель помилково стверджувати, що «обмеженість пропозиції земельних ресурсів посилюється відносинами приватної власності. В умовах ринку землевласники воліють не продавати свої земельні ділянки, а віддавати їх в оренду для отримання стабільного доходу. Тому до продажу навіть пропонується незначна частина земельного фонду, що не є адекватною реакцією на зростаючий попит» [20, с. 202]. Таке помилкове твердження базується на уявленні, що на ринку сільськогосподарських земель переважаючою формою ринкових операцій повинна бути купівля-продаж землі. Як свідчить досвід, переважаючою формою ринкових операцій у розвинутих країнах є оренда [25, с. 250].

Особливості землі обумовлюють існування різних підходів до трактування суті ринку сільськогосподарських земель. Зокрема, у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі суть ринку землі тлумачиться по-різному, його навіть розглядають як складову ринку нерухомості [9, с. 50; 10, с. 17–19; 14, с. 53;

35, с. 127]. Проте такий підхід, на нашу думку, є некоректним, оскільки ринок землі є одним із найважливіших ресурсних ринків у національній економічній системі, а в аграрному секторі земля є головним економічним ресурсом.

Часто до ринку сільськогосподарських земель науковці підходять з позицій юридичної категорії [8; 36]. Так, А.Г. Мартин та І.П. Манько визначають його як економічно-організаційне і правове середовище, яке повинно забезпечити громадянам, юридичним особам і державі здійснення громадянсько-правових операцій з приводу переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в законодавчо встановленому порядку [12, с. 34].

«Ринок землі, – вважає І.А. Колесник, – варто визначати як перехід у рамках діючого законодавства за допомогою відповідної ринкової інфраструктури, права володіння, користування та розпорядження землею шляхом здійснення різного роду цивільно-правових угод (оренди, іпотеки, купівлі-продажу, дарування, спадкування, обміну)» [9, с. 49–50]. Суть ринку землі автор зводить до відносин власності. Уважаємо, що ринок землі реалізується за допомогою ринкових операцій – купівлі-продажу, оренди, обміну і застави. Цивільно-правові операції, а саме дарування, передача землі у спадщину, у довічне користування, розподіл землі (наприклад, передача частки землі, що є спільним майном подружжя), є поза ринковими і не повинні включатися в ринок землі.

Ринок землі розглядається також як державно-комерційна структура, зовсім нівелюється ринковий механізм попиту на землю та її пропозиції [6, с. 167]. У цьому підході державно-комерційна структура «має регулювати взаємовідносини між суб'єктами ринкових операцій, але не шляхом адміністративного пресингу, а за рахунок створення правових норм, які чітко регламентують дії кожного учасника ринку землі» [6, с. 167].

Заслуговує на увагу визначення М.М. Федорова, який стверджує, що «земельний ринок – це частина системи земельних відносин, регуляторами якої є право власності (володіння, користування, розпорядження), можливість передачі цього права (оренда, продаж, застава та ін.), конкуренція (вільний вибір ділянки), грошова оцінка і ціни на землю, які вільно складаються» [32, с. 10]. Таке визначення акцентує увагу на ринкових атрибутах, які притаманні практично будь-якому ринку. Саме на тому, що ринок землі забезпечує визначення ринкової ціни на основі попиту і пропозиції, а також визнання землі капіталом, М.М. Федоров звертає увагу у своїх публікаціях [31; 32]. В іншій публікації М.М. Федоров наголошує, що під ринком земель слід розуміти систему економіко-правових відносин, яка забезпечує його суб'єктам включення землі як капіталу в економічний оборот, здійснення цивільно-правових угод із приводу переходу права власності

на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку з урахуванням попиту та пропозиції [32, с. 15]. Проте такий підхід до ринку означає, що всі цивільно-правові угоди відбуваються на ринку землі. Ми розмежовуємо ринкові і позаринкові операції із землею. Цивільно-правові угоди, які передбачають перехід прав власності від однієї особи до іншої на основі співвідношення попиту і пропозиції, є ринковими операціями.

Заслуговує на увагу підхід Є. Янушевича, який робить акцент не тільки на ринкових операціях із землею, але й звертає увагу на ефективне господарювання, яке забезпечується за допомогою раціонального використання землі [39, с. 108].

Найчастіше в науковій літературі ринок земель трактується як ринковий інститут, який функціонує на основі ринкового механізму попиту-пропозиції, причому суть ринку зводиться до процесу купівлі-продажу. Так, З.П. Паньків вважає, що «ринок землі – це система організаційно-правових і економічних відносин, що виникають у процесі перерозподілу земель та прав на них між суб'єктами цього ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції» [17]. «Ринок землі, – зауважує Л.В. Паламарчук, – це поняття, сутність якого складає процес взаємодії попиту і пропозиції на землю, їх задоволення на засадах товарно-грошових відносин» [15, с. 56].

Загальне розуміння ринку землі подається П.І. Пушкаренком, який вважає, що ринок землі представляє собою цілісну систему економічних відносин щодо купівлі-продажу та передачі в оренду і заставу природних ресурсів, під якими розуміють сільськогосподарські угіддя, родовища корисних копалин, ділянки для споруд тощо [23, с. 24]. У цьому визначенні ми підтримуємо чіткі акценти на трьох ринкових операціях з землею – купівля-продаж, оренда та застава.

В.М. Трегобчук і Н.М. Скурська дають широке і вузьке тлумачення ринку землі. Так, у широкому значенні вони розглядають даний ринок як механізм «вирішення складних економічних, соціальних, суспільних та екологічних проблем, пов'язаних, з одного боку, з використанням, охороною, збереженням і відтворенням якісних характеристик земельних ресурсів. А з другого – з розвитком аграрної сфери, підвищенням ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпеченням продовольчої безпеки держави тощо» [30, с. 43]. У вузькому значенні, на думку вчених, ринок землі – це «дійовий механізм перерозподілу (руху) земельних ділянок між власниками і користувачами за допомогою певних економічних методів на основі нормативно-правових актів, а також конкурентного попиту та пропозиції на земельні ресурси, у т. ч. і сільськогосподарського призначення» [30, с. 43]. Такий підхід, на нашу думку, об'єднує всі попередні

визначення, зважаючи на вузькі місця в поглядах названих вище авторів.

Підсумовуючи усі викладені вище точки зору, сформулювати суть ринку землі доцільно так: ринок землі – це особлива товарна сфера економіки, де реалізуються економічні відносини з приводу купівлі-продажу, застави, оренди і обміну землі, здійснення ефективної господарської діяльності і використання даного економічного ресурсу з точки зору екологічного благополуччя.

Ринок сільськогосподарської землі, на нашу думку, виконує три завдання: забезпечує реалізацію принципу раціонального і ефективного використання землі; формує відношення до землі як до особливої цінності, сприяє збереженню земель і підвищенню їх родючості; забезпечує розширення доступу селян до землі, передусім тим, хто здатний ефективно господарювати, виробляти необхідну для ринку сільськогосподарську продукцію.

Принципами формування ринку сільськогосподарських земель є: обов'язкова соціальна орієнтація земельного ринку на реалізацію економічних інтересів селян; поступовість включення приватних сільськогосподарських угідь у ринковий обіг; диференційований підхід до соціальних груп суб'єктів земельного ринку, до їхньої участі в укладенні угод щодо купівлі-продажу землі; чітке державне регулювання ринку землі, створення системи цінних і податкових важелів впливу держави на ринковий обіг землі; обмеження спекулятивно-тінювих угод щодо земельних ділянок [27, с. 214].

З огляду на сформульовані нами завдання та принципи ринок землі: надає інформацію про стан земель, ціни, величину попиту на земельні ділянки та їх пропозицію; забезпечує ринковий перерозподіл земельних ділянок між юридичними і фізичними особами; забезпечує задоволення потреб населення у здійсненні ринкових операцій із землею; формує ціни на землю на основі конкретних ринкових умов; налагоджує безпосередній контакт між суб'єктами ринку землі; здійснює оптимальний розподіл простору між суб'єктами ринку землі і різними варіантами використання земельних ділянок; створює конкурентні умови під час здійснення ринкових операцій із землею.

Залучення землі до ринкового обороту, створення ринку сільськогосподарських земель відображає як економічні, так і соціальні аспекти. У сучасних умовах ринок сільськогосподарських земель повинен усе більше соціалізуватися, тобто його функціонування і розвиток повинні в першу чергу враховувати інтересів селян.

У науковій літературі відсутній єдиний підхід не тільки до розуміння ринку сільськогосподарських земель. Науковці використовують різні поняття стосовно земельних операцій, зокрема: «економічний оборот земельних ділянок» [29], «обіг земельних ділянок», «ринковий оборот земельних ділянок».

На нашу думку, земельні операції доцільно називати обігом земельних ділянок або обігом землі, а не ринковим оборотом землі. Звичайно, земля є не тільки найважливішим природним ресурсом, основним засобом виробництва в аграрній сфері, але й базисним компонентом довкілля [1, с. 145]. Земля є економічною категорією, яка має вартість, забезпечує надходження до бюджетів, дає можливість її власникам отримати дохід.

У тлумачному словнику сучасної української мови під оборотом розуміється «повний, повторювальний цикл у якомусь процесі; обіг» (наприклад, безготівковий оборот, грошовий оборот, оборот капіталу тощо); «комерційна операція, торгівля» [4, с. 813]. Таке тлумачення, нам здається, стосується сільськогосподарської землі лише в контексті її купівлі-продажу для використання як основного засобу виробництва в аграрній галузі.

Обіг у тлумачному словнику сучасної української мови – це «характеристика для товарного виробництва форми обміну продуктів праці та інших об'єктів власності через купівлю-продаж; рух товарів та інших цінностей у суспільстві» [4, с. 812]. Таке розуміння в контексті обігу сільськогосподарських земель є правильнішим і повнішим, включає всі цивільно-правові операції із землею: купівлю-продаж, заставу, оренду, обмін землі, успадкування, дарування. Тому, на нашу думку, ринок сільськогосподарських земель є складовою ринкового обігу земельних ділянок.

Відсутність єдиного термінологічного апарату зумовлює різноманітні трактування. Уважаємо, що саме терміни «земельний оборот», «оборот землі» стосується комерційних операцій на ринку землі, тобто купівлі-продажу. Таким розумінням послуговується низка авторів у своїх наукових публікаціях [11; 20], зокрема В. Галушко, Ю. Білик, А. Даниленко, які звертають увагу на те, що відсутність землі в ринковому обороті призведе до «порушення законів ринкової економіки, а згодом і до її розбалансування» [5, с. 25]. Відсутність землі в економічному обороті М. Присяжнюк вважає головною причиною нестабільного розвитку аграрної галузі [22, с. 34].

У літературі часто також під купівлею-продажем сільськогосподарських земель розуміють термін «обіг землі». Так, А. Юрченко стверджує, що «заборона контрольованого державою обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення шкодить мільйонам селян,.. адже більшість з них не мають належних професійних знань, досвіду, фізичних можливостей займатися хліборобською працею... Неможливість розпоряджатися на свій розсуд своєю земельною власністю означає, що мільйони громадян країни будуть вкотре ошукані, а їх земельна власність – це сучасна *fata morgana*» [38, с. 82].

В.М. Шульга під ринком сільськогосподарських земель розуміє обіг земельних ділянок [37, с. 182]. Таке трактування має місце і в

зарубіжній науковій літературі [33]. На нашу думку, ринковий обіг земельних ділянок є значно ширшим поняттям.

Досить часто як у вітчизняній, так і у закордонній науковій літературі зустрічається ототожнення ринку сільськогосподарських земель і обороту сільськогосподарських земель [2; 16; 18; 24; 28; 33]. Так, Г.В. Грициенко ототожнює ринок землі і ринковий оборот земельних ділянок, використовуючи замість терміну «оборот земельних ділянок» термін «ринку обороту землі» [7]. Таку наукову позицію займає О.М. Стеценко, ототожнюючи ринок землі і оборот земельних ділянок, він вважає, що їхніми ланками є оренда, іпотека, купівля-продаж, дарування, спадкування тощо [26]. Уважаємо, що ринковий оборот, тобто купівля-продаж сільськогосподарських земель, є частиною ринку сільськогосподарських земель, оскільки крім купівлі-продажі цей ринок реалізується за допомогою оренди, іпотеки і обміну.

У науковій літературі також зустрічається точка зору, що поняття «ринку земель» є ширшим у порівнянні з поняттям «оборот землі», ринок землі охоплює як систему правочинів щодо земельних ділянок, так і систему, що забезпечує механізм та інфраструктуру їх реалізації. Тому Г.А. Волков, О.К. Голиченков, О.М. Козир наголошують, що ототожнювати ринок землі і оборот землі не можна, оскільки вони є різними за змістом [3].

Найбільш правильна точка зору в економічній літературі, на нашу думку, коли ринок сільськогосподарських земель є складовою ринкового обороту (обігу) [35].

Таким чином, ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення здійснюється на основі ринкових механізмів регулювання земельних відносин, які закріплені законодавством. У проекті Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» дається таке визначення: «Обіг земель сільськогосподарського призначення – урегульовані нормами законодавства суспільні відносини щодо переходу прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення з підстав і в порядку, визначеному законом, договором, рішенням суду» [21]. Обіг земель сільськогосподарського призначення включає ринок сільськогосподарських земель.

Згідно з даним проектом, основними завданнями державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення є: зміцнення продовольчої безпеки країни; захист законних інтересів власників та користувачів земельних ділянок; покращання рівня зайнятості сільського населення та демографічного стану в сільській місцевості; забезпечення сталого землекористування та сталого розвитку сільських громад; підвищення капіталізації та ліквідності землі як економічного активу; забезпечення справедливої ціни на землю та рівня плати за користування землею; запобігання уникненню фіскальних

втрата та застосуванню тіньових схем ухиляння від оподаткування, рейдерським схемам захоплення земель, використанню підставних осіб при набутті права власності та користування на землю; запровадження механізмів запобігання спекулятивним операціям та монополізації сільськогосподарських земель.

Шляхами реалізації завдань державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення є: закріплення мінімальних норм зайнятості населення на одиницю площі сільськогосподарських угідь; обмеження площі земель, що може знаходитись у власності однієї особи; заборона на перепродаж земельних ділянок на певний строк; запровадження диференційованого розміру державного мита при здійсненні продажу земель; встановлення вимог до потенційних покупців земельних ділянок; упередження подрібнення земельних ділянок; заборона на зміну цільового призначення земельних ділянок, окрім їх відчуження для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності; запровадження мінімального строку оренди земельних ділянок; підвищення розміру земельної ренти; запровадження прогресивної шкали плати за сільськогосподарські угіддя в залежності від часу, протягом якого вони не використовуються; підтримка економічно активної частини сільського населення; удосконалення платності землекористування [21].

Висновки. Залучення землі до ринкового обігу, формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель є дуже складним, поступовим і тривалим у часі процесом. Він залежить від правильного підходу до розуміння цього ринку як з теоретичного, так і з практичного боку. Становлення і функціонування земельного ринку, ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення здійснюються на основі ринкових механізмів регулювання земельних відносин, які закріплені законодавством. Ефективність даних процесів залежить від рівня державного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабаш Р.М. Стан і перспективи законодавчого регулювання консолідації земель в Україні / Р.М. Барабаш // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 157. – С. 144–151.
2. Боклаг В.А. Державна політика щодо формування та розвитку ринку земель в Україні / В.А. Боклаг // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2012. – Вип. 1. – С. 15–19.
3. Волков Г.А. Развитие рынка земли: правовой аспект / Г.А. Волков, А.К. Голиченков, О.М. Козырь // Государство и право. – 1998. – № 2. – С. 48–55.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2009. – 1736 с.
5. Галушко В.П. Формування ринку землі в Україні / В.П. Галушко, Ю.Д. Білик, А.С. Даниленко. – Київ: Урожай, 2006. – 377 с.
6. Гнаткович О. Державне регулювання ринку землі / О. Гнаткович // Еколого-економічні проблеми розвитку АПК: мат. міжнар. наук.-практ. конф. (25–27 вересня 2002 р.). – Львів: ЛДАУ, 2002. – Т. 2. – С. 164–167.
7. Грициенко Г.В. Некоторые особенности российского рынка оборота земли / Г.В. Грициенко // Вестник ТГУ. – 2009. – Вып. 11. – С. 64–68.
8. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик. – К.: Урожай, 2006. – 277 с.
9. Колесник І.А. Проблеми та перспективи формування в Україні ринку сільськогосподарських земель / І.А. Колесник // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України: мат. Всеукр. наук. конф. (Київ, 10–11 вересня 2002 р.). – К, 2002. – С. 49–51.
10. Крעותень І.М. Ринок землі як складова ринку нерухомості / І.М. Крעותень // Регіональні перспективи. – 2003. – № 4–5. – С. 17–19.
11. Мартин А.Г. Державне регулювання ринку земель як передумова сталого розвитку сільських територій / А.Г. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.pubip.edu.ua/12822/1/11mag.pdf>.
12. Мартын А.Г. Рыночная цена земли в Украине / А.Г. Мартын, И.П. Манько // Экономика и государство. – 2005. – № 1. – С. 33–37.
13. Мартин О.М. Формування і розвиток ринку землі в перехідних економічних системах / О.М. Мартин // Формування ринкової економіки в Україні: наук. збірник. Спецвип. 13 «Економіка України в євроінтеграційних процесах». – Львів: Інтереко, 2004. – С. 157–166.
14. Павлов В. Регулювання земельних відносин в умовах становлення ринку нерухомості в Україні / В. Павлов // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 53–60.
15. Паламарчук Л.В. Ринок землі в Україні: сутність, принципи, цілі, функції, механізм / Л.В. Паламарчук // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України: мат. Всеукр. наук. конф. (Київ, 10–11 вересня 2002 р.). – К, 2002. – С. 56–59.
16. Панин Е.В. Мировой опыт развития земельного рынка в части оборота земель сельскохозяйственного назначения / Е.В. Панин // Вестник Воронежского гос. аграр. ун-та. – 2012. – № 2. – С. 295–299.
17. Паньків З.П. Земельні ресурси: [навч. посіб.] / З.П. Паньків. – Львів: ЛНУ, 2008. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geoknigi.com/book_view.php?id=1121.
18. Парамонов П.Ф. Теоретические и методологические аспекты современной концепции земельных отношений / П.Ф. Парамонов, Г.В. Комлацкий // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 66. – С. 1–11.
19. Пасхавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку // Б. Пасхавер, В. Юрчишин [та ін.] // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26.
20. Потлатюк В.С. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні / В.С. Потлатюк // Вісник Сумського аграрного національного ун-ту. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 200–206.
21. Проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/zakonotvorcha-diialnist/529.html?view=normativeact>.
22. Присяжнюк М. Законодавче забезпечення земельного ринку / М. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 33–35.

23. Пушкаренко П.І. Економіко-правові засади становлення ринку землі / П.І. Пушкаренко // Фінансове право. – 2010. – № 2. – С. 23–26.
24. Пысина С.В. Государственное регулирование рыночного оборота сельскохозяйственных угодий / С.В. Пысина // Вестник Калининградского юридического университета МВД России. – 2008. – № 1. – С. 172–177.
25. Семеряк Ю.А. Орендні земельні відносини в аграрному секторі економіки та напрями їх удосконалення / Ю.А. Семеряк, М.Г. Москва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 247–253.
26. Стеценко О.М. Регулювання земельних відносин і обороту земельних ділянок аграрних господарств: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.04 / О.М. Стеценко. – Дніпропетровськ, 2010. – 20 с.
27. Сучасна земельна політика України: [монографія] / А.Д. Юрченко, Л.Д. Греков, А.М. Мірошніченко, А.В. Кульмін. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.
28. Титова Н.Г. Рынок земли и его роль в повышении конкурентоспособности экономики / Н.Г. Титова // Вестник Нижегородского ун-та им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 3. – С. 612–615.
29. Тихонов А.Г. Економічний оборот землі в Україні: сутність, принципи, цілі, функції / А.Г. Тихонов, Л.В. Паламарчук // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України: мат. Всеукр. наук. конф. (Київ, 10–11 вересня 2002 р.). – К, 2002. – С. 38–41.
30. Трегобчук В.М. Методологічні засади формування ринку сільськогосподарських земель / В.М. Трегобчук, Н.М. Скурська // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України: мат. Всеукр. наук. конф. (Київ, 10–11 вересня 2002 р.). – К, 2002. – С. 42–46.
31. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 73–78.
32. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–17.
33. Федюнина Е.Н. Развитие системы рыночного обращения земель сельскохозяйственного назначения / Е.Н. Федюнина // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. – 2012. – № 1. – С. 1–6.
34. Хвесик Ю.М. Ринковий оборот землі: сучасний стан і перспективи розвитку / Ю.М. Хвесик // Наук. вісник Волинського національного ун-ту імені Лесі Українки. 2008. – № 7. – С. 113–118.
35. Чередникова А.О. Особенности рыночного оборота земли / А.О. Чередникова // Вестник МичГАУ. – 2011. – № 2. – Ч. 2. – С. 127–135.
36. Шарафутдінова Н.В. Стан розвитку ринку землі в Україні / Н.В. Шарафутдінова // Землеустрій і кадастр. – 2004. – № 1–2. – С. 93–96.
37. Шульга В.М. Землі сільськогосподарського призначення – основа продовольчої безпеки України / В.М. Шульга // Вісник Харківського нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Серія «Право». – 2010. – Вип. 9. – С. 178–182.
38. Юрченко А. Стан земельної політики в Україні / А. Юрченко // Державна земельна політика в Україні: матеріали круглого столу (21 травня 2009 р.). – Київ, 2009. – С. 75–85.
39. Янушевич Є. Формування ринку землі на регіональному рівні та стимулювання її використання / Є. Янушевич // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил: зб. наук. праць ТАНГ. – 2000. – Вип. 4. – С. 108–109.

УДК 338.242.2

Моцок О.В.

аспірант

*Інституту економіки природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України*

РОЛЬ ІНДУСТРІЇ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ

THE ROLE OF THE SOFTWARE INDUSTRY IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE: OPPORTUNITIES AND OBSTACLES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено індустрію програмної продукції в Україні та її роль у сталому розвитку країни. Проаналізовано структуру ІТ-компаній на ринку України та напрями їх діяльності. Описано динаміку росту кількості працівників в індустрії за останні п'ять років та визначено потенціал росту галузі. Досліджено перешкоди розвитку індустрії та шляхи їх подолання.

Ключові слова: ІКТ, індустрія програмної продукції, сталий розвиток, аутсорсингові компанії, дослідницько-розробницькі центри.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована индустрия программной продукции в Украине и ее роль в устойчивом развитии страны. Проанализирована структура ИТ-компаний на рынке Украины и направления их деятельности. Описана динамика роста количества работников в индустрии за последние пять лет и определен потенциал роста отрасли. Исследованы препятствия развитию индустрии и пути их преодоления.

Ключевые слова: ИКТ, индустрия программной продукции, устойчивое развитие, аутсорсинговые компании, опытно-разработческие центры.

ANNOTATION

The article studies software industry in Ukraine and its role in sustainable development of the country. The author analyzes the structure of the IT companies in the Ukrainian market and the direction of their activities. The article describes the dynamics of growth number of employees in the industry over the past 5 years and determines the potential growth of the industry. Investigated barriers of the development in industry and ways how to overcome them.

Keywords: ICT, programming product industry, sustainable development, outsourcing companies, research and development centers.

Постановка проблеми. Індустрія програмної продукції є двигуном глобального економічного росту. Ріст даного сектора передбачає прямі переваги для держави та економіки: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень і розвиток економіки. Чим швидше цей ріст, тим більші економічні переваги він приносить.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом питань підвищення показників розвитку інформаційно-комунікаційних технологій займаються такі закордонні експерти, як П. Паскаль, Роберт Дж. Барро, М. Торсен, Т.Дж. Рекнем та ін. Такі вітчизняні фахівці, як Є. Сисоєв, О. Романишин, М. Іщенко, А. Семенченко, І. Жилаєв, А. Полумієнко, О. Романова та ін., досліджують сучасний стан та перспективи галузі програмної продукції, стан ІКТ взагалі.

Проте визначення ролі галузі програмної продукції у забезпеченні сталого розвитку України розкривається недостатньо, що зумовлює необхідність такого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні ролі індустрії програмної продукції у забезпеченні сталого розвитку України, аналізі сучасного стану, визначенні можливостей галузі та перешкод в її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має довгу історію та досвід у розвитку інновацій, що здійснюють вплив на різні аспекти людського життя. До найбільших та значущих проривів можна віднести комп'ютерні науки. Звісно, український ІКТ-сектор досі знаходиться на початковій стадії розвитку, але вже однозначно зарекомендував себе як осередок інновацій, який рухають уперед найбільша група розробників програмного забезпечення в усій Європі. Це не збіг, що сотні глобальних технологічних компаній надають роботу з аутсорсингу програмного забезпечення Україні, відкривають у нас дослідницько-розробницькі центри та інвестують в українські стартапи. Технологічні досягнення, які народились в Україні, мають глибокий вплив як на світову технологічну арену, так і на бізнес усередині країни, соціальне та політичне життя. Незважаючи на відсутність політичної та економічної стабільності, ІКТ-сектор розвивається впевнено та стабільно. Українські розробники закладають основи сталого розвитку країни, яка має всі шанси стати одним із ключових центрів ІКТ на високотехнологічній карті світу.

Термін «аутсорсинг» (outsourcing) походить від англійського outside resource using – використання зовнішніх ресурсів. Аутсорсинг – передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду, угода, за якою робота виконується людьми із зовнішньої компанії, яка зазвичай є також експертом у цьому виді роботи [4, с. 111].

ІТ-аутсорсинг передбачає делегування зовнішній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних із розробкою, упровадженням і супроводом інформаційних систем як на рівні інфраструктури підприємства в цілому (супровід устаткування або програмного забез-

печення), так і обсягів робіт, пов'язаних із розвитком і/або підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т. д.)

Завдяки великій кількості своїх висококваліфікованих інженерів Україна стала провідним в Європі і одним з найбільших у світі центрів ІТ-аутсорсингу. Крім того, Україна розвивається як головний дослідно-розробницький центр для багатьох глобальних компаній. Країна може похвалитись більш ніж тисячею аутсорсингових компаній, у тому числі малими аутсорсинговими магазинами, більш ніж сотнею національних і міжнародних дослідно-розробницьких магазинів, а також більше ніж двома тисячами нових компаній. У 2014 р. обсяг експорту програмного забезпечення українськими аутсорсинговими компаніями досяг 2,3 млрд. дол. [1, с. 15].

Українські ІТ-компанії пропонують широкий спектр робіт та послуг. До них відносяться практично всі можливі програмні послуги, а саме: розробка програмного забезпечення, веб-розробка, розробка для мобільних технологій, контроль якості та тестування програмних продуктів, аутсорсинг бізнес-процесів, дослідно-розробницька діяльність, ІТ-контрактинг, управління ІТ-безпекою та ін. Досить часто українські великі аутсорсингові компанії пропонують повний комплекс рішень для окремих галузей промисловості. Малі фірми зазвичай зосереджуються лише на кількох послугах, таких як веб-розробка та дизайн, розробка мобільних додатків і тестування, та працюють у багатьох галузях промисловості.

Високий рівень розвитку індустрії програмної продукції України і зростаючу роль на світовій арені підтверджує клієнтська база ІТ-компаній. Україну вибрали в якості одного із дослідницько-розробницьких центрів багато світових гігантів, таких як IBM, DELL, Avery Dennison, HomeAway, Boeing, Ericsson, Huawei, Oracle, Siemens та багато інших. Ці компанії працюють з інноваційними продуктами в кожній відомій галузі, у тому числі у сфері електронної комерції, програмного забезпечення, хмарних технологій, безпеки, охорони здоров'я, фінансів, транспорту, роздрібною торгівлі, телекомунікацій та ін.

Найбільшу частку виконаних робіт індустрією програмної продукції займає аутсорсинг (рис. 1). У 2015 р. на його частку припадає 58,9%, коли на розробку продуктів – 28,5%.

Обсяг експорту програмного забезпечення та ІТ-послуг досяг 2,3 млрд. дол. у 2014 р., показуючи подвоєння цифр щороку. 80% із даного обсягу припадає на американський ринок [1, с. 15]. У світовому контексті це дуже мала частка. Так, лише за перші три квартали 2015 р. у світі було підписано 624 контракти з аутсорсингу ІТ на суму 117,2 млрд. дол. [5, с. 5; 6, с. 5; 7, с. 5].

Україна має найбільшу кількість ІТ-професіоналів в Європі, яка продовжує

швидко зростати. Очікується зростання кількості ІТ-інженерів до 200 000 до 2020 р. [1, с. 15].



Рис. 1. Структура виконаних робіт індустрією програмної продукції [3]

Позитивно є й динаміка росту обсягу українського ІТ-аутсорсингу. За останні сім років даний обсяг виріс у 4,3 рази (рис. 2) [5, с. 46].

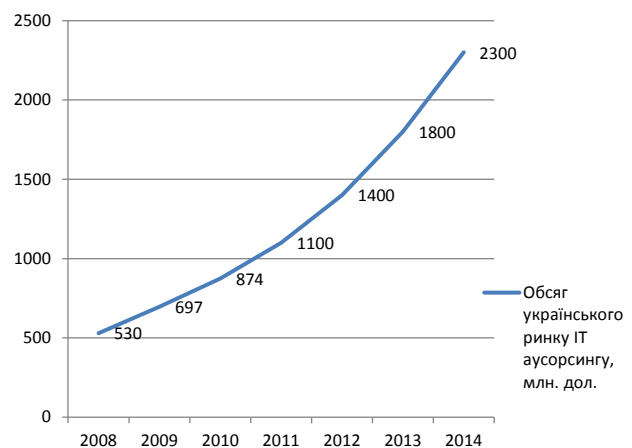


Рис. 2. Динаміка росту українського ринку ІТ-аутсорсингу

Деякі ІТ-аутсорсингові компанії, що засновані в Україні, вирости в технологічних гігантів з офісами по всьому світу. Серед цих компаній – Ciklum, DataArt, Infopulse, Lohika, Miratech та SoftServe. Вражає розвиток компанії AOG, що надає ІТ-послуги зі штаб-квартирою в м. Черкаси. На частку цієї компанії припадає 5 000 позаштатних інженерів за менш ніж три роки після її створення. Одночасно частина аутсорсингових іноземних компаній, таких як EPAM, GlobalLogic, Luxoft, мають багато офісів в Україні, яка на разі виступає в якості основного дослідно-розробницького центру для цих глобальних постачальників ІТ-послуг.

Швидкий ріст ІТ-компаній підтверджують дані динаміки росту кількості працівників галузі (рис. 3). За досліджуваний період галузь

розширилась у 2,3 рази, що є однозначно позитивним економічним показником.

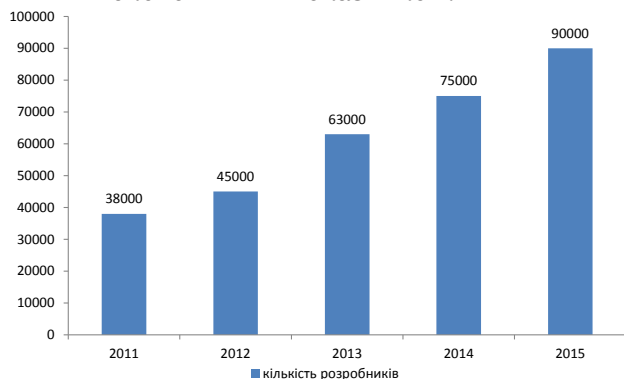


Рис. 3. Динаміка росту кількості працівників індустрії програмної продукції за останні п'ять років [3]

Великі компанії зростають повільніше, ніж ринок у цілому. Це пов'язано з ризиками всередині країни, оскільки їхні основні клієнти – це великі банки чи інші великі компанії із суворим ризик-менеджментом. Це є дуже серйозною перешкодою для розвитку галузі. Для мінімізації впливу даного чинника багато топових компаній відкрили представництва і офіси в Польщі, Словаччині та Болгарії та перемістили частину персоналу. Компанії втримують клієнтів і прибутки, але податки з них уже отримують інші держави. У даній ситуації простіше розвиватись малим компаніям, частка яких на українському ринку домінує (рис. 4).

Найбільшу частку займають компанії з кількістю працівників від 10 до 50. На частку компаній до 200 працівників припадає 65,3%.

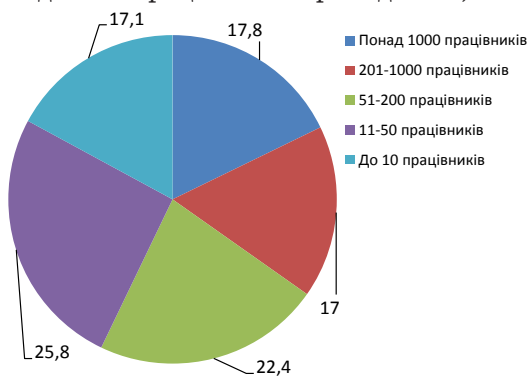


Рис. 4. Структура компаній за кількістю працівників станом на грудень 2015 [2]

У зв'язку з політичною, економічною нестабільністю та військовою загрозою Україну за останній час, за приблизними оцінками, залишили 5% висококваліфікованих працівників галузі. Це кращі з кращих працівників із великим рівнем практичного досвіду, що є серйозною втратою для галузі, адже вони могли б як мінімум бути технічними керівниками проектів або навіть створити свої власні фірми, адже зазвичай саме такі спеціалісти чи їх об'єднання є власниками фірм із кількістю працівників до 200.

Для активного розвитку індустрії програмної продукції в Україні потрібне покриття існуючого дефіциту в ІТ-спеціалістах. Національні вищі навчальні заклади не в змозі підготувати кваліфікованих працівників для галузі. Це пов'язано з тим, що зазвичай студентів-програмістів готують на математичних факультетах із дуже обмеженою кількістю педагогів зі стажем в ІТ-індустрії. Переважно це математики без практичного досвіду програмування. Для вирішення цієї проблеми потрібно залучати до педагогічного колективу спеціалістів із досвідом у провідних ІТ-компаніях. Потрібно стимулювати співробітництво між фаховими вузами та провідними ІТ-компаніями. Багато ІТ-компаній влаштовують трьох- або шестимісячні курси для студентів і випускників із перспективою працевлаштування кращих. Але, на жаль, ініціатива завжди за ІТ-компаніями. Також вони проводять практичні конференції, конкурси, лекції та круглі столи з провідними досвідченими практичними спеціалістами. Дані заходи цілком можливо здійснювати і за ініціативою навчальних закладів.

Для покриття дефіциту в кадрах варто розглянути досвід підготовки ІТ-спеціалістів в Індії, де за допомогою ІТ-інкубаторів готують програмістів початкового рівня junior згідно із запитами бізнесу.

Важливою перепоною у роботі індустрії програмної продукції є велика кількість обмежень щодо фінансової міжнародної співпраці. Зараз в Україні діють заборони щодо можливості розрахунків фізичних осіб – підприємців, наприклад, третьої групи, навіть з юридичними особами, не кажучи вже про нерезидентів та валютні розрахунки. Це створює серйозні перешкоди для створення невеличких ІТ-фірм і загання їх заробітки в тіньовий обіг.

Сьогодні існує безліч онлайн-платформ, які спрощують пошук та комунікацію між замовником та виконавцем програмної продукції з різних країн світу. До таких платформ належать <http://www.freelance.com/>, <https://www.elance.com/> та безліч інших. Це велетенський ринок праці з тисячами замовників та мільярдами оборотами. На жаль, у вітчизняному законодавстві немає поняття «фрілансер», це може бути окремий програміст чи веб-дизайнер чи художник та ін., що шукає та виконує завдання за допомогою згаданих онлайн-платформ. Для ривку в розвитку фрілансу потрібно дозволити міжнародні платіжні системи, такі як WebMoney та ін., що спростять розрахунки із замовниками. Це допоможе розвитку не тільки фрілансу, але й онлайн-торгівлі.

Шаленим стимулом для розвитку індустрії програмної продукції в Україні може стати удосконалення законодавства у сфері захисту прав ІТ-компаній. Це зробить ринок більш привабливим для міжнародних лідерів ІТ-ринку. Потрібно чітко окреслити перелік ситуацій, коли мають право вилучатись сервери даних ІТ-компаній.

Дані сервери – це робочий інструмент, без нього неможливе створення програмного продукту. Якщо відбувається таке вилучення, це паралізує роботу всіх програмістів, які є технічними спеціалістами і зазвичай не мають відношення до бухгалтерії чи сплати податків.

Висновки. Політична нестабільність у країні має найбільший вплив на існуючих головних гравців на ринку та залишається перешкодою для стабільного та стійкого розвитку. Міжнародні експерти вважають, що дана галузь має потенціал зростання у 10 або більше разів, ураховуючи розмір та якість робочої сили країни, потенціал появи нових сильних гравців. Очікується зростання кількості IT-інженерів – до 200 000 до 2020 р. [1, с. 15]. Президент України виділив IT-галузь у одну з найбільш пріоритетних для країни [7]. За сприятливих умов вітчизняні IT аутсорсингові компанії зможуть відігравати важливу роль на глобальному ринку, де конкуренція ще не є досить інтенсивною. Українські програмісти та інженери стали дуже цінним активом для економіки. IT-аутсорсинг може сприяти створенню великої кількості конкурентоспроможних компаній. Потенціал прориву країни на світовому ринку може допомогти економіці країни. В Україні велика чисельність економічно активного населення, яке кваліфіковане, освічене й живе на кордоні з ЄС, а також досить висока національна норма інформатизації та проникнення Інтернету, який дозволяє Україні пропонувати практично будь-який вид дистанційного обслуговування. У даних умовах Україна має великий шанс зайняти місце на глобальному ринку IT-аутсорсингу. Питання полягає лише в тому, не коли це трапиться, а які гравці займуть ринок і чи це будуть українські компанії, податки яких залишаться в Україні.

Таким чином, ІКТ-сфера має потужний потенціал стати локомотивом забезпечення переходу України до сталого розвитку, формування оновленого економічного укладу, якісного покращання структури економіки та зайнятості.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у виробленні конкретних пропозицій щодо формування вітчизняної ІКТ-сфери на інноваційній основі, включаючи придозберігаючу та енергоощадливу функції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. High-Tech Ukraine software development & IT services: the rise of a tech nation // pre-release version / – 2015. – P. 215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf.
2. Демографія декабрь 2015. Размер компании [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://jobs.dou.ua/salaries/demography/dec2015/>.
3. IT job market in Ukraine: 2015 in review. / M. Ischenko. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/@maxua/it-job-market-in-ukraine-2015-in-review-8571f38cde00#8c3zxc3fq>.
4. Микало О. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О. Микало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 111–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf.
5. Romanishyn O. Ukraine: Industries Attractive for Investment” / O. Romanishyn // Eastern Europe and Central Asia World Finance Review. – 2015-05. – С. 46–47.
6. Global IT-BPO Outsourcing Deals Analysis 1Q15 Analysis: January to March [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/KPMG-Deal-Tracker/Documents/KPMG%20Deal%20Tracker%20-%201Q15_Final.pdf.
7. Global IT-BPO Outsourcing Deals Analysis 2Q15 Analysis: April to June [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/KPMG-Deal-Tracker/Documents/KPMG-Deal-Tracker-2Q15.pdf>.
8. Global IT-BPO Outsourcing Deals Analysis 3Q15 Analysis: July to September [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/KPMG-Deal-Tracker/Documents/KPMG-Deal-Tracker-3Q15.pdf>.
9. Порошенко пояснив, які галузі є пріоритетними для української влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/politika/poroshenko-poyasniv-yaki-galuzi-ye-prioritetnimi-dlya-ukrayinskoyi-vladi-577472.html>.

УДК 338.433

Потравка Л.О.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Херсонського державного аграрного університету*

ПЕРЕБІГ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

STRUCTURAL CHANGES COURSE OF AGRICULTURE OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION GLOBAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку зрушень галузевої структури експорту. Визначено, що продукція сільського господарства є пріоритетним напрямом подальшого розвитку міжнародної торгівлі на основі збереження позитивної динаміки основних показників експорту. Доведено необхідність обрання напрямку подальших структурних зрушень сільського господарства в контексті трансформації глобальної економіки.

Ключові слова: експорт, міжнародна торгівля, глобальна економіка, трансформація, структурні зрушення, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка сдвигов отраслевой структуры экспорта. Определено, что продукция сельского хозяйства является приоритетным направлением дальнейшего развития международной торговли на основе сохранения положительной динамики основных показателей экспорта. Доказана необходимость избрания направления дальнейших структурных сдвигов сельского хозяйства в контексте трансформации глобальной экономики.

Ключевые слова: экспорт, международная торговля, глобальная экономика, трансформация, структурные сдвиги, сельское хозяйство.

ANNOTATION

This article provides an assessment of developments sectoral structure of exports. Determined that agricultural production is a priority for further development of international trade based on the preservation of positive dynamics of the main indicators of export. The necessity of directly electing further structural changes to agriculture in the context of the transformation of the global economy.

Keywords: export, international trade, global economy, transformation, structural changes, agriculture.

Постановка проблеми. Сучасний етап визначення типу економічної політики України стосовно процесу глобалізації потребує досліджень експортного потенціалу сільського господарства як домінуючої на сьогодні галузі міжнародної торгівлі. Обрання вектору подальших структурних трансформацій економічної системи в цілому та сільського господарства зокрема залежить від векторного спрямування структурних трансформацій глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі досліджень були розглянуті наукові здобутки та результати досліджень співробітників Українського центру економічних та політичних досліджень імені О. Разумкова, насамперед К. Маркевич, В. Сіденко, В. Юрчишина, а також дослідження С. Кулицького.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженнями відомих авторів підтверджується актуальність досліджуваної проблеми. У цьому контексті актуаль-

ним залишається визначення вектору структурних трансформацій сільського господарства на основі тенденцій структурної перебудови глобальної економіки.

Мета статті полягає у визначенні вектору структурних трансформацій сільського господарства у контексті трансформацій глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні Україна досягла високого рівня відкритості економіки в частині зовнішньої торгівлі. В аспекті залежності від зовнішньої торгівлі Україна має значно вищі показники, ніж розвинуті країни, але характеризується асиметрично низьким рівнем залежності від світових потоків капіталу. З огляду на це Україну не можна оцінювати як країну з високим рівнем інтеграції до глобальної економіки, оскільки має незначний вплив на формування обсягів світової торгівлі, що залишає її за межами глобальної системи регулювання торгівлі та пов'язаних із нею форм міжнародних економічних зв'язків.

Нині відбувається процес радикальної трансформації зовнішньої торгівлі України, який було розпочато у 2013 р. під впливом військово-політичного чинника, що став вирішальним у скороченні сукупної вартості експорту вітчизняних товарів. Обмеження з боку Росії на імпорту вітчизняних товарів викликали необхідність пошуку підприємствами нових ринків збуту експортної групи товарів. Окрім цього, на міжнародних ринках у 2014–2015 рр. спостерігалося зниження цін на енергетичні та сировинні товари [4]. Склалася несприятлива кон'юнктура світових цін на товари, які є основними у експортній торгівлі України, насамперед відбулося зниження цін на руду (-50%), метали (-40%), соняшникову олію (-37,8%), зернові (-9%).

Зазначені процеси відображають тенденції світової економіки, тому мають ураховуватися при визначенні тенденцій подальших структурних трансформацій національної економіки. Першочерговим завданням є дослідження динаміки експортної торгівлі України. Визначено, що протягом 2005–2014 рр. спостерігається тенденція до нарощення обсягів міжнародної торгівлі України (рис. 1).

Найвищий рівень імпорту спостерігався у 2008 р. і становив 92 млрд. дол. США, а у 2011–2012 рр. – найвищий рівень експорту, який становив 80,9 млрд. грн. Варто звернути увагу,

що у 2009 р. було помітне зниження обсягів експортно-імпортних операцій відносно попереднього періоду, але протягом 2010–2013 рр. тенденція має позитивне значення. У 2013–2015 рр. виявлена негативна динаміка відносно попередніх періодів. Необхідно звернути увагу, що коефіцієнт покриття експортом імпорту, який розраховується як відношення обсягу експорту до обсягу імпорту, найвище значення мав у 2014 р. (1,06) та у 2005 р. (1,03), а найменше – у 2007–2008 рр. (відповідно, 0,89 та 0,86).

Протягом 2007–2014 рр. змінюється також географія зовнішньої торгівлі України (табл. 1). Обсяг міжнародної діяльності України та Російської Федерації знизився на 22,8%, на 7,4% зменшився показник Італії, на 75% – Бразилії та на 83,3% – Віргінських Островів. Натомість зростає показник Китаю (у 6,7 разів: від 0,4 млрд. дол. США у 2007 р. до 2,7 млрд. дол. США у 2014 р.), Єгипту (у 3,2 рази) та Іспанії (у 2 рази). У 2007 р. та 2014 р. найбільші обсяги зовнішньої торгівлі стосувалися Російської Федерації (12,7 млрд. дол. США та 9,8 млрд. дол. США відповідно) та Туреччини (3,6 млрд. дол. США та 3,7 млрд. дол. США відповідно).

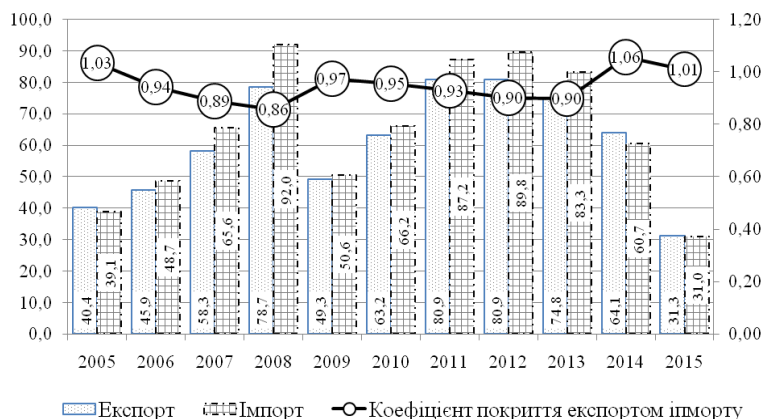


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України, млрд. дол. США
Джерело: розраховано автором за даними [1]

Виявлено, що у географічній структурі експорту переважна частка належить країнам СНД, хоча їх показники поступово знижуються: від 50,15% у 1996 р. до 27,61% у 2014 р. Лідуюча позиція даних країн пов'язана із історичною спорідненістю даних регіонів з Україною, схожістю продовольчих уподобань і соціально-культурних традицій. У 1999 р. зростає частка європейських країн (32,73%, з яких 31,63% – країни ЄС). Відповідно у 2014 р. на країни СНД припадало 27,61%, на Європу – 31,77%, на Азію – 28,48%, на Африку – 9,46%, а частка Америки становила 2,55%.

Експорт сільськогосподарської продукції з України в 2015 р. становив 14,6 млрд. дол., а питома вага у товарній структурі склала 38,2%, зокрема, зернові – 16% від загального експорту, жири та олії – 9% та насіння соняшнику – 4%. Незважаючи на несприятливу цінову кон'юнктуру на світових ринках, у 2015 р. позитивне сальдо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією становило 11,1 млрд. дол. США, що на 0,4 млрд. дол. США більше у порівнянні з 2014 р. та на 1,9 млрд. дол. США у порівнянні з 2013 р.

Окрім цього, серед товарної структури зовнішньої торгівлі у 2005–2014 рр. найбільша частка належала мінеральним продуктам (у середньому 12,7%), продуктам рослинного походження (у середньому 10,7%) та машинам, обладнанню та механізмам, електротехнічному обладнанню. Значна частка у даній структурі належить також хімічній продукції та пов'язаних із нею галузях промисловості (7,2%), засобам наземного транспорту, літальним апаратам, плавучим засобам (5,8%), жирам та оліям тваринного або рослинного походження (5,1%) і готовим харчовим продуктам (4,9%). Окрім того, варто звернути

Таблиця 1

Структура зовнішньої торгівлі товарами України, %

Категорія	Рік						В середньому
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,5	1,4	1,4	1,7	1,9	1,7
Продукти рослинного походження	5,0	7,7	8,1	13,4	14,0	16,2	10,7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,7	5,1	5,0	6,1	5,5	7,1	5,1
Готові харчові продукти	3,8	5,0	4,3	5,1	5,6	5,7	4,9
Мінеральні продукти	13,7	13,1	15,0	11,1	11,8	11,3	12,7
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузях промисловості	8,7	6,8	7,9	7,4	6,8	5,7	7,2
Маса з деревини, волокнистих целюлозних матеріалів	1,3	1,8	1,6	1,6	2,0	1,8	1,7
Текстильні матеріали та текстильні вироби	2,7	1,4	1,3	1,1	1,3	1,5	1,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	8,3	11,0	9,9	10,2	11,0	10,5	10,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4,8	6,3	7,1	8,7	5,3	2,7	5,8
Інші товари	47,9	40,3	38,4	33,9	35,0	35,6	38,5

Джерело: розраховано автором за даними [1]

увагу, що у 2005 р. частка продуктів рослинного походження у структурі зовнішньої торгівлі становила 5%, а у 2012–2014 рр. почала значно зростати і у звітному році склала 16,2%.

Проведені дослідження надають можливість визначити основні риси сучасної моделі міжнародної спеціалізації економіки України серед яких спрямування зусиль на постачання тих товарів та послуг, що вважаються малодинамічними та характеризуються скороченням в обсязі глобальних продаж (продукти харчування, руди, чорні метали) [2; 5]. На ринку цих товарів простежується жорстка цінова конкуренція, тому цінові переваги швидко переходять до інших країн, що підкріплюється застосуванням дискримінаційних, обмежувальних торговельно-економічних заходів до певної групи країн. Важливою рисою вітчизняної моделі міжнародної торгівлі також слід уважити незначні обсяги товарів та послуг представлених на високодинамічних ринках, які визначають перспективи світової економіки, а також характеризуються неціновими формами конкуренції. До таких видів товарів та послуг слід віднести офісне та телекомунікаційне обладнання, інші комерційні послуги. Це доводить незначний вплив України на формування обсягів світової торгівлі, а, відповідно, і відсутність факторів впливу на перебіг змін у глобальній системі світової торгівлі [2].

Зрозуміло, що визначені структурні особливості зовнішньої торгівлі України, які відображають структуру конкурентних можливостей національної економіки, є стратегічно не вигідними, мають бути переглянутими та зміненими в ході ринкових трансформацій економічної системи. Першочергове значення має визначення прийнятної типу економічної політики стосовно процесу глобалізації. Зокрема, такими країнами, як Канада, Ірландія, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Нідерланди, обрано політику, орієнтовану на максимальне використання переваг глобалізації, тобто на істотне збільшення як частки зовнішньої торгівлі, так і частки іноземних інвестицій у ВВП. Політика, що будується на обмеженому підході до залучення іноземного капіталу за високої та зростаючої залежності від зовнішньої торгівлі, властива економіці Малайзії, Мексики, Республіці Корея, Бразилії, Росії. Головною метою такої політики є прагнення зберегти позиції національного капіталу в процесі експортоорієнтованого зростання [3].

Намагання уникнути експортної орієнтації економіки шляхом спрямування зусиль на участь у міжнародних ринках капіталу формують політику Швейцарії, США, Великої Британії, Німеччини, Китаю, Ізраїлю, Чилі, Франції. Існує також політика збереження статус-кво, якій надають перевагу такі країни, як Італія, Аргентина, Індонезія, Японія, Нова Зеландія. Вона спрямована та паралельний розвиток внутрішньо- та зовнішньоекономічної діяльності, спрямована на обмеження впливу міжнародної

торгівлі та інвестицій на розвиток національної економіки. У свою чергу, це зрівнює обсяг квот та участь іноземного капіталу [3–5].

Важливо визначити економічну політику міжнародного характеру, яка спрямовується на обмеження впливу процесів міжнародної торгівлі та інвестицій на національний економічний розвиток. У цьому контексті у Сінгапурі сформувалася політика часткової кореляції надмірної залежності економіки від світових економічних процесів, коли збільшення інтернаціоналізації економіки є практично неможливим. У межах принципів такого типу політики у Єгипті та Саудівській Аравії проводиться політика, що формується із загальної економічної стратегії розвитку економіки [3].

Таким чином, слід визначити, що в процесі перебігу трансформації галузевої та географічної структури експорту важливим є обрання першого типу політики стосовно процесу глобалізації, орієнтованого на максимальне використання переваг глобалізації. Такий вектор розвитку надасть можливість уникнути деіндустріалізації економіки та використовувати на світових ринках свої конкурентні переваги у сфері виробництва продовольства. Це має особливо важливе значення, оскільки зростання світового попиту на продовольство може бути визначальним для України у масштабах як економіки, так і геополітики [5].

Висновки. Отже, необхідність збільшення обсягів експорту слід урахувати втрати ринків частини країн СНД та обмеженість перспектив входження на ринки країн ЄС, а також необхідність активізації зусиль на освоєнні ринків «третьої» країн. Пошук нових ринків збуту у «третьої» країнах не повинен гальмувати просування українських виробників на ємні та структуровані ринки ЄС. Визначені у напрямку зовнішньої торгівлі орієнтири відносно ЄС мають стати основою структурних зрушень національної економіки України, оскільки спрямовують вітчизняні підприємства в бік виробництва високоякісних товарів та послуг, відходячи від торгівлі переважно сировинними ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. – Київ: Заповіт, 2015. – 116 с.
3. Ринкові трансформації постсоціалістичних економік і макроструктурні зрушення в Україні. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 4(40). – С. 2–38.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.un.org/Default.aspx>.
5. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>.

УДК 65.011.47:658:336.02:631.11

Пристемський О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний аграрний університет**ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА****PROBLEMS OF MANAGEMENT OF ECONOMIC-FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті виявлено основні проблеми забезпечення менеджменту економічної безпеки сільськогосподарського підприємства на території України. Розглянуто основні загрози її забезпечення та сформовано перелік методів усунення цих загроз. Визначено основні принципи забезпечення економічної безпеки нашої держави. Виокремлено основні функціональні цілі економічної безпеки.

Ключові слова: сільське господарство, економічна безпека, менеджмент, економіка, держава, світове господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены основные проблемы обеспечения менеджмента экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия на территории Украины. Рассмотрены основные угрозы ее обеспечения и сформирован перечень методов устранения этих угроз. Определены основные принципы обеспечения экономической безопасности нашего государства. Выделены основные функциональные цели экономической безопасности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономическая безопасность, менеджмент, экономика, государство, мировое хозяйство.

ANNOTATION

The basic problem of providing economic security management of agricultural enterprises in Ukraine. The main threat to its security and formed methods for removing these threats. Basic principles singled economic security of our country. Singled main functional goals of economic security.

Keywords: agriculture, economic security, management, economics, government, global economy.

Постановка проблеми. Науково-технічний прогрес, а разом із ним і розвиток ринкових відносин потребують нагального вирішення проблем у галузі сільського господарства, що стосується питань підвищення ефективності виробництва та рівня конкурентоздатності продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Разом із тим стоїть проблема підвищення та вдосконалення рівня менеджменту забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства з урахуванням його галузевої специфіки. Економіка більшості сільськогосподарських підприємств є нестійкою, що спричиняє неплатоспроможність, погіршення фінансових показників діяльності досліджуваного підприємства. Це призводить до незапланованих втрат та нездатності підприємства досягнути необхідних фінансових результатів. У цьому разі своєчасна оцінка менеджменту економічної безпеки може стати значним кроком на шляху запобігання фінансовим загрозам та захисту фінансових втрат сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Менеджмент забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств досліджується нещодавно, проте уже є роботи високого рівня з цього питання, зокрема, М. Андрющенко, О. Барановського, І. Бланка, О. Бородкіна, А. Герасимовича, М. Дем'яненка, О. Карпенка, М. Маліка, О. Озаріна, А. Поддєрьогіна, П. Саблука, В. Сопка, В. Шевчука та ін.; а також зарубіжних вчених: С. Глазьєва, К. Друрі, Б. Нідла, Дж. Фостера, Е. Хендриксона, Я. Соколова та ін. Окремі питання управління економічною безпекою розглянуто у працях Л. Абалкіна, В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Геєця, Н. Гловацької, А. Городецького, М. Дем'яненка, М. Єрмошенка, В. Кравченка, Ю. Любимцева, І. Лютото, М. Маліка, В. Симоненка, П. Саблука, В. Степаненка, А. Чупіса та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми менеджменту економічної безпеки сільськогосподарського підприємства в Україні почали досліджуватись нещодавно, проте уже є декілька наукових робіт стосовно цієї теми.

Перш за все у дослідженні варто визначитися із сутністю економічної безпеки. Отже, економічна безпека сільськогосподарського підприємства є таким станом корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам, загрозам. До речі, рівень безпеки підприємства залежить саме від того, наскільки ефективно керівництво і менеджери підготовлені до можливих загроз і яким чином та як швидко вони зможуть ліквідувати ці загрози, що несуть шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [3, ст. 75].

Мета статті полягає у розкритті теоретичних аспектів менеджменту економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, висвітленні поняття забезпечення економічної безпеки на сільськогосподарському виробництві, наданні рекомендацій щодо ефективного забезпечення економічної безпеки та усунення її загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічною безпекою сільськогосподарського

підприємства прийнято вважати такий стан його господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузево-організаційну структуру підприємства і при цьому враховує географічне розташування та природно-кліматичні умови його діяльності. За цього географічного розташування підприємство має бути здатним ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ним стратегії розвитку. Головною метою економічної безпеки сільськогосподарського підприємства прийнято вважати гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування на сьогоднішній період часу і високий потенціал розвитку в майбутніх періодах.

Політику економічної безпеки визначають на основі наступних принципів, які створюють політичну і правову бази для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз та формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки:

- верховенство закону у питаннях забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства;

- дотримання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства та держави;

- відповідальність з боку кожного із інститутів – сім'ї, суспільства, держави чи особи – за забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства;

- своєчасність і адекватність заходів, що пов'язані із запобіганням загрозам і захистом національних економічних інтересів;

- у вирішенні і внутрішніх, і зовнішніх конфліктів економічного характеру перевагу надають договірним заходам;

- інтеграція міжнародної економічної безпеки та національної економічної безпеки.

Говорячи про поняття забезпечення економічної безпеки, варто виокремлювати основні функціональні цілі економічної безпеки, з-поміж яких основними вважають [4, с. 22]:

- забезпечення фінансової стійкості та незалежності підприємства чи організації;

- забезпечення технологічної незалежності підприємства;

- досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи на сільськогосподарському підприємстві;

- формування оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);

- досягнення високої ефективності менеджменту;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу;

- достатній рівень інтелектуального розвитку персоналу, його опанування нанотехнологій;

- захист інформаційного поля підприємства, комерційної таємниці;

- досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

- організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна;

- захист комерційних інтересів діяльності підприємства.

Досліджуючи сутність економічної безпеки, варто пам'ятати, що це поняття є складним за своїм змістом. Воно включає ряд можливих складових економічної безпеки суб'єкта господарювання. Зокрема, економічна безпека підприємства включає наступні основні складові: виробничу, просторову, техніко-технологічну, кадрову, інтелектуальну, інформаційну, екологічну, фінансову, політико-правову та інвестиційну [1, с. 83].

Підприємство взаємодіє з підприємствами, які займаються ідентичним або ж суміжним виробництвом, спеціалізуються на тій же або інших галузях як з постачальниками ресурсів, так і з покупцями своєї продукції чи послуг. Організації та установи, які дислокуються у регіоні, де розміщене досліджуване сільськогосподарське підприємство, значною мірою забезпечують інфраструктурну підтримку його діяльності, а інколи і фінансову. Таким чином, від стану економічного благополуччя та рівня виконання договірних зобов'язань цих двох груп економічних агентів значною мірою залежить стан економічної безпеки досліджуваного суб'єкта господарювання.

Так, уряд, місцеві органи влади та підприємства-суміжники повинні бути зацікавлені в економічній безпеці конкретного суб'єкта господарювання. Адже прибуткова робота одного підприємства напевне на позитивну і прибуткову роботу інших, особливо якщо виробництво у конкурентній галузі. Такий стан передбачає захищеність сільськогосподарського підприємства від негативного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх загроз та дестабілізуючих чинників. При цьому має забезпечуватися стабільна реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності економічного суб'єкта [6, с. 115].

Негативна дія дестабілізуючих впливів на рівень ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств вимагає розробки певних кроків та інструментів задля забезпечення економічної безпеки та посилення рівня захисту підприємств від загроз економічного середовища. Останнє полягає у розробці адекватних превентивних організаційно-економічних механізмів. Першочерговими заходами забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств прийнято вважати такі, як: раціоналізація фінансової політики підприємства, відповідно до умов підписаних ним договорів, зобов'язань чи контрактів; диверсифікація

діяльності сільськогосподарського підприємства; структуризація та управління діловими відносинами підприємства на засадах прозорості, послідовності та відповідальності; підвищення рівня якості продукції сільського господарства; розширення каналів і ринків збуту сільськогосподарської продукції; раціоналізація процесів пошуку, підбору, розстановка та кар'єрне зростання кадрів; управління конфліктами; управління економічними та психологічними інтересами працівників підприємства; активізація процесів інтеграції та кооперації підприємств з метою формування спільної бази матеріально-технічного забезпечення; реалізація у діяльності підприємства інноваційних проектів; упровадження у практику діяльності ефективних науково-обґрунтованих технологій виробництва сільськогосподарської продукції; запобігання несанкціонованому витоку інформації за терени підприємства, що містить певну комерційну таємницю; дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; стратегічно-тактичне управління економічною безпекою; дотримання засад раціонального природокористування у процесі виробництва та ін.

Розробка заходів у напрямі забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства проходить за умови взаємодії суб'єктів інституціонального середовища (державних установ, фінансових інституцій, ділового оточення підприємства тощо) та сільськогосподарських підприємств безпосередньо.

Отже, дослідження менеджменту забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства – тема досить нова та поширена серед вчених-економістів.

Загрози економічної безпеки зазвичай розподіляють за трьома основними рівнями менеджменту економічної безпеки сільськогосподарських підприємств:

- міжнародна економічна безпека (економічна безпека світу);
- національна економічна безпека (економічна безпека держави Україна);
- регіональна економічна безпека (економічна безпека регіонів України).

Міжнародною економічною безпекою прийнято вважати стан світової економіки, за якого забезпечуються взаємовигідне співробітництво країн у вирішенні національних і глобальних проблем людства. Ці країни мають право вільно обирати та здійснювати незалежну стратегію соціально-економічного розвитку при активній участі в міжнародному поділі праці. Важливу роль у вирішенні проблем економічної безпеки відіграють партнерські угоди, які базуються на наступних умовах: про вільний рух капіталів, товарів та послуг, відмова від силового тиску, рівноправні відносини з менш розвинутими країнами та облік взаємних економічних інтересів.

Під економічною безпекою окремої країни здебільшого розуміють не тільки захищеність різноманітних законодавчо установлених наці-

ональних інтересів, але й готовність та здатність інститутів влади створювати своєрідні механізми реалізації і захисту економічних та національних інтересів розвитку економіки певної держави, підтримувати соціально-політичну стабільність суспільства. На національному рівні економічна безпека сільськогосподарських підприємств визначається рядом заходів, до яких відносять: регулювання цін і тарифів, державну підтримку товаровиробників через уведення особливого режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств, надання дотацій, пільгових кредитів, забезпечення пільгових умов страхування, державне забезпечення лізингу сільськогосподарської техніки, сертифікацію продукції, формування державного інтервенційного фонду, обмеження імпорту сільськогосподарської продукції тарифними і нетарифними заходами [1, с. 83].

Економічною безпекою регіонів визначають насамперед здатність регіональної влади забезпечити конкурентоздатність, стабільність, стійкість, поступальність розвитку економіки економічно інтегрованої території.

Якщо розглядати економічну безпеку регіону як категорію, можна простежити, що вона відображає: забезпечення і підтримку достойного рівня життя населення, збалансоване використання наявного у державі економічного потенціалу, реалізацію незалежної встановленої соціально-економічної політики регіону, раціоналізацію, збалансованість та інтегрованість у фінансову систему країни і необхідність їхнього захисту від різноманітних внутрішніх, що виникають у межах регіону, і зовнішніх загроз з боку проведеної економічної політики держави, адміністрацій інших регіонів, іноземних держав. Розглядаючи економічну безпеку регіонів, доцільно ділити категорію на такі основні складові: енергетичну, фінансову, інвестиційну, інноваційну та соціальну. Кожен компонент охоплює основні економічні процеси і дає уявлення про їх перебіг у конкретному сегменті економіки.

Регіональний рівень менеджменту економічної безпеки сільськогосподарських підприємств передбачає прийняття регіональних програм розвитку виробництва та забезпечення споживання сільськогосподарської продукції, які включають підтримку виробників сільськогосподарської продукції з фінансового боку, регулювання викидів шкідливих речовин, дослідження стану природного середовища, в якому відбувається виробництво, створення різноманітних об'єктів виробничої інфраструктури та компенсацію витрат на утримання соціальної інфраструктури. Усі ці заходи здійснюються за рахунок регіонального бюджету.

Окремо розглядають і галузевий рівень менеджменту економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Він притаманний для виробництва, що спеціалізується на окремій галузі, виробляє основний продукт, передбачає створення асоціацій товаровиробників,

формування горизонтальних та вертикальних інтеграційних структур, запобігання зловживанням монопольною владою на ринках сільськогосподарської продукції з боку трейдерів та постачальників техніки, матеріалів та послуг. Ці заходи спрямовані з метою запобігти зловживанню організацій з монопольною владою проти сільськогосподарських виробників, формуванню цілеспрямованої протидії цій владі, зменшенню втрат від нестабільності результатів ринкової взаємодії сільськогосподарських підприємств з іншими суб'єктами ринку [1, с. 83].

Фінансова безпека сільськогосподарського підприємства характеризується достатніми обсягами фінансових ресурсів, необхідних для відтворення виробництва та підтримки конкурентоспроможності підприємства. Основними загрозами фінансовій безпеці є непередбачений дефіцит у фінансуванні, недоступність кредитних ресурсів, недостатній рівень державної підтримки тощо. Тому виникає необхідність систематично контролювати рівень фінансової безпеки, що дасть змогу вчасно виявити існуючі загрози та розробити на їх основі протидійні заходи [2, с. 102].

Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств у системі його економічної безпеки характеризується певною системою індикаторів, серед яких можна виокремити ефективність управління, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність, інвестиційну привабливість та ринкову стійкість, або ж ефективністю використання майна [2, с. 90]. Сама ж система менеджменту фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств повинна бути комплексом взаємозалежних збалансованих рішень як у питаннях забезпечення захисту фінансових інтересів аграрного підприємства, так і в управлінні його фінансовою діяльністю. Система менеджменту повинна враховувати можливі шляхи забезпечення безпеки підприємства, причому вибір конкретного проєкту такого шляху має відповідати фінансовій стратегії і альтернативній фінансовій політиці сільськогосподарського підприємства [2, с. 91].

У більшості регіонів України на сьогодні можна простежити низький рівень економічної та фінансової безпеки аграрних підприємств. Про це свідчать незадовільні показники фінансового стану та ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо кількості діючих, новостворюваних підприємств та обсягів їх господарської діяльності; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їх інноваційної активності [5, с. 83].

Менеджмент економічної та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств та побудова його цілісної системи є не просто основою забезпечення безпеки, а й головною його проблемою. До проблем забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства можна віднести: визначення функцій та завдань

управління економічною безпекою; визначення політичних аспектів управління безпекою; організацію управлінського контролю та визначення облікової політики підприємства для забезпечення безпеки; побудову моделі забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки. У науковій роботі піднято проблеми щодо процесу менеджменту економічної та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, сучасного стану розвитку економічно-фінансової безпеки аграрних підприємств. Розглянуто економічну структуру менеджменту економіко-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

Менеджмент сільськогосподарських підприємств можна розглядати як процес запобігання збитку підприємства та збереження діяльності від негативних зовнішніх впливів. Для забезпечення економічно-фінансової безпеки на сільськогосподарських підприємствах і можливості передбачення ризиків на підприємстві має функціонувати система органів управління фінансовою безпекою. Вони повинні проводити моніторинг стану підприємства, прогнозувати можливі внутрішні та зовнішні загрози та проводити низку заходів по забезпеченню стабільності системи фінансової безпеки аграрних підприємств.

Також ми визначилися із методами забезпечення економічної безпеки, це: збирання та аналітична обробка інформації щодо певної економічної ситуації, складання прогнозів подальшої діяльності та можливого прибутку на підприємстві, прийняття рішень щодо недопущення або мінімізації впливу виявлених загроз, організація діяльності відносно попередження можливих загроз, формування стратегії їх усунення, ухвалення рішень і організація діяльності по реагуванню на загрози, що виникли або можуть виникнути, тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 81–86.
2. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97.
3. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 235–238.
4. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации: [учеб. пособ.] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
5. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О.В. Приказок // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 82–88.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Знання, 2001. – 297 с.

УДК [338.432:339.564-024]:001.8

Салькова І.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету*

Сторожук О.Л.

*студентка факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК

ANALYSIS OF EXPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються товарна та географічна структури експорту продукції АПК з України. Розглянуто основні напрями експорту сировинних ресурсів та готової продукції по країнах світу. Проаналізовано структуру експорту продукції рослинництва та тваринництва. Визначено основні компанії-експортери та їх вплив на експортну діяльність України.

Ключові слова: експорт, імпорт, структура, сільськогосподарська продукція, торгівля, попит.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются товарная и географическая структуры экспорта продукции АПК из Украины. Рассмотрены основные направления экспорта сырьевых ресурсов и готовой продукции по странам мира. Проанализирована структура экспорта продукции растениеводства и животноводства. Определены основные компании-экспортеры и их влияние на экспортную деятельность Украины.

Ключевые слова: экспорт, импорт, структура, сельскохозяйственная продукция, торговля, спрос.

ANNOTATION

This article analyzes the commodity and geographical structure of exports of agricultural products from Ukraine. The main directions of export of raw material and finished products in the countries of the world. The structure of exports of crop and livestock production. The main exporting companies and their impact on the export activity of Ukraine.

Keywords: export, import, structure, agricultural production, trade, demand.

Постановка проблеми. Сьогодні світ перебуває в умовах загрози світової продовольчої кризи, зростання попиту на сільськогосподарську продукцію, відсутності можливостей розширювати посівні площі та нарощувати продуктивність сільського господарства в основних аграрних країнах. Це дозволяє Україні відкрити нові перспективи для експорту, підвищити свої позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції і зробити вагомий внесок у подолання світової продовольчої кризи.

Експорт продукції АПК з України не тільки несе певну функцію у наповненні державного бюджету сьогодні, але й на тлі спаду багатьох статей доходу має виразну тенденцію до зростання. Тому перешкоджання розвитку агропродовольчого сектору економіки заподіє вельми значної шкоди не тільки виробникам та експортерам, а й державі в цілому. Це визначає актуальність дослідження, оскільки формування потужного експорту є основою розвитку національної еко-

номіки, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності та гарантією інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та функціонування експортного потенціалу сільськогосподарської продукції присвячені праці багатьох вчених, зокрема Андрійчука В.Г., Бойка С.М., Власова В.І., Гайдучього А.П., Губенка В.І., Кваші С.М., Саблука П.Т., Салькової І.Ю., Худолій Л.М., Шпичака О.М., Юхновського О.І. та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, проведення аналізу структури експорту продукції АПК вимагає оновлення та деталізації дослідження. Дане питання не втрачає актуальності, оскільки національна економіка України перебуває у стані постійних динамічних змін, а забезпечення експортної діяльності та її аналіз позитивно впливають на її сталий розвиток.

Мета статті полягає у проведенні структурного аналізу експорту продукції АПК з України. Виходячи з мети, у роботі поставлені такі завдання: дослідити товарну та географічну структуру експорту продукції АПК з України; розглянути основні напрями експорту сировинних ресурсів та готової продукції по країнах світу; проаналізувати структуру експорту продукції рослинництва та тваринництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи нестабільну політичну і економічну ситуацію, агропромисловий комплекс демонструє високі результати. Маючи високий природно-ресурсний потенціал, унікальні можливості для розвитку аграрної галузі, але при цьому слабо механізоване і технологічно відстале сільське господарство в цілому, Україна повинна найшвидше та найповніше скористатися природними ресурсами, щоб зайняти провідне місце на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Експорт продукції АПК має величезне значення для розвитку економіки всієї країни (рис. 1).

Аналіз експортної діяльності АПК указує, що у 2014–2015 рр. він мав позитивні тенденції. Загальний зовнішньоторговельний обіг

України (усі групи товарів) за підсумками січня-липня 2015 р. становив 42,4 млрд. дол. Зовнішньоторговельний обіг агропродовольчої продукції за даний період досяг 9,9 млрд. дол., або 23,4% загального зовнішньоторговельного обігу України. При цьому експорт продукції аграрного сектора за вказаний період становив 7,7 млрд. дол., або 35,7% від загального експорту України. Слід зазначити, що сальдо позитивне і становило 5,6 млрд. дол. [7]. Це свідчить про хорошу динаміку розвитку аграрного сектора у кризових для всієї економіки умовах.

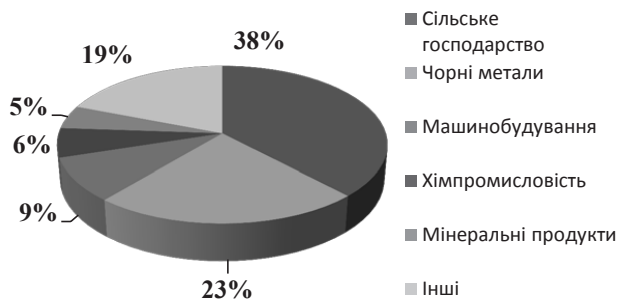


Рис. 1. Аналіз структури українського експорту у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Найвагомішими чинниками позитивного сальдо сільськогосподарської продукції залишаються обсяги експорту зернових культур, м'яса птиці, яєць та яєчних продуктів (рис. 2).

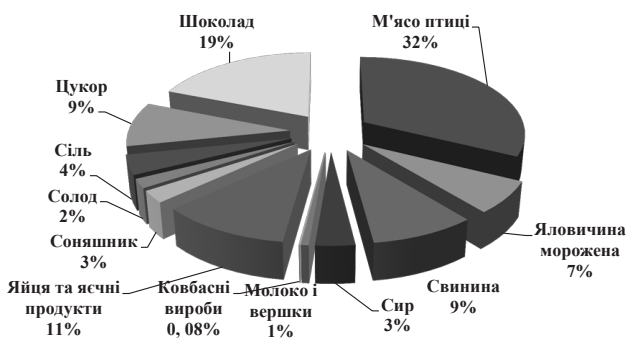


Рис. 2. Товарна структура експорту продукції АПК України у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Державної фіскальної служби України

На початку 2015 р. українські аграрії продемонстрували швидкі темпи росту торгівлі з країнами ЄС. Показники експорту виросли за 18 товарними позиціями.

У структурі експорту продукції тваринництва, найбільше експортували курятини обсягом 3 269 т; казеїну та альбуміну (494 т); жирів та олій тваринного походження (294 т); молока згущеного (198 т); яєць птиці (77 т). Частка кожного виду продукції тваринництва у загальному обсязі експорту тваринницької продукції відображена на рис. 3 [8].

Відкриття ринку ЄС у 2014 р. створило для українських сільськогосподарських виробни-

ків багато нових можливостей. Зокрема, лише за перші три місяці 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. відбулось різке зростання експорту в країни ЄС по товарах рослинництва: м'яса (зростання на 27 252 т), соки (12 456 т), сіль (7 226 т), масло (5 578 т), продукція борошномельно-круп'яної промисловості (4 113 т), цукор (3 914 т), пиво із солоду (2 692 т), вироби з зерна і хлібних злаків (2 359 т), продукти переробки овочів, плодів (92 142 т).



Рис. 3. Структура експорту української продукції тваринництва у країни ЄС, %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Як відомо, найбільші обсяги експорту в ЄС традиційно складають зернові та олійні культури та соняшникова олія. У 2014 р. частка експорту цих категорій в ЄС склала 75% всього експорту продукції рослинництва (рис. 4).

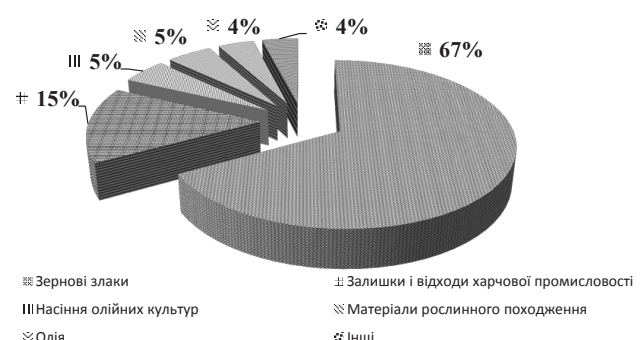


Рис. 4. Структура експорту української продукції рослинництва у країни ЄС, %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Збільшення вітчизняного виробництва м'яса птиці (1,2 млн. т) позитивно позначилося на зовнішньоторговельній діяльності. У 2013 р. 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).

Експорт до країн Європи у 2014–2015 рр. зріс по м'ясу птиці в 3,1 рази, до 27,3 млн. дол. Також зріс експорт яєчних продуктів: у першій половині 2014 р. ця продукція не експортувалася, а за аналогічний період 2015 р. обсяги експорту становлять 4,5 млн. дол. [4].

Як відомо, ЄС застосовує до експорту української сільськогосподарської продукції нета-

рифне регулювання у вигляді квот. Так, з початку 2015 р. Україна повністю використала квоту по кукурудзі (400 тис. т), на 97,6% – по ячмінній крупі і борошну (обсяг квоти – 6,3 тис. т), на 98,8% – по яблучному соку, винограду – на 67% (10 тис. т), вівсу – 4 тис. т. Також в ЄС поставлено 375,1 тис. т пшениці та 5,6 тис. т ячменю в рамках безмитних квот [8].

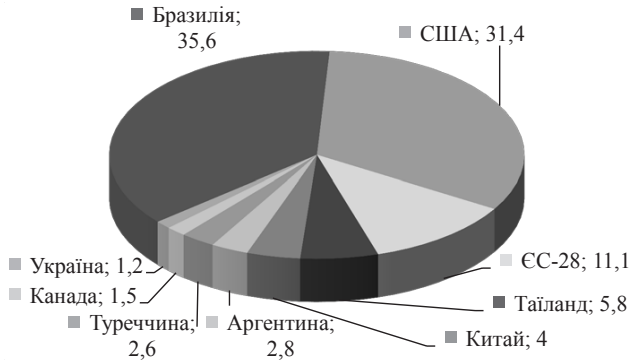


Рис. 5. Структура світового експорту м'яса птиці у 2014 р., млн. т

Джерело: USDA

У 2015 р. відбулася диверсифікація ринків збуту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. На 31% зменшився експорт до країн СНД, зріс експорт продукції до США – на 33%, в Азію – на 10%, до країн Євросоюзу – на 4%. Причому географічна структура змінюється у бік збільшення часток експорту до країн Азії (частка експорту 46,6%), США (частка експорту 0,3%), інших країн (2,7%) [7]. До десяти країн – найбільших імпортерів української сільськогосподарської продукції увійшли Китай, Єгипет, Індія, Туреччина, Іспанія, Іран, Нідерланди, Італія, Польща, Білорусь (рис. 6). Лише за дев'ять місяців 2015 р. експорт аграрної продукції до цих країн склав 10,4 млрд. дол. США, що становить 37% від загального експорту України [3].

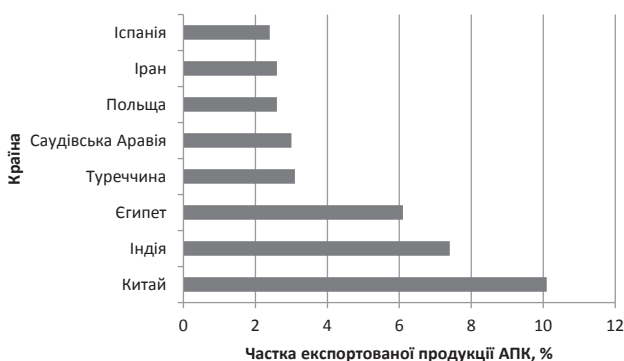


Рис. 6. Диверсифікація українського експорту продукції АПК, %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Регіональна структура експорту виглядає таким чином: найбільшу частку в експорті займають країни Азії (47,2%), країни ЄС (25,7%) та африканські країни (13,5%) [2].

Обсяги експортних операцій засвідчують стрімкий розвиток торговельних відносин із Китаєм. Лише за сім місяців 2015 р. аграрний експорт України до Китаю становив 889,7 млн. дол., що більш ніж удвічі за аналогічний період 2014 р. (407 млн. дол.). У розрізі окремих товарних експорт до Китаю зернових зріс у 4,7 рази, шоколаду – удвічі, кондитерських виробів – у 1,2 рази, спирту – майже у шість разів. Тобто помітні зрушення і в експорті не тільки сировини, а й продукції харчової промисловості (рис. 7) [9].

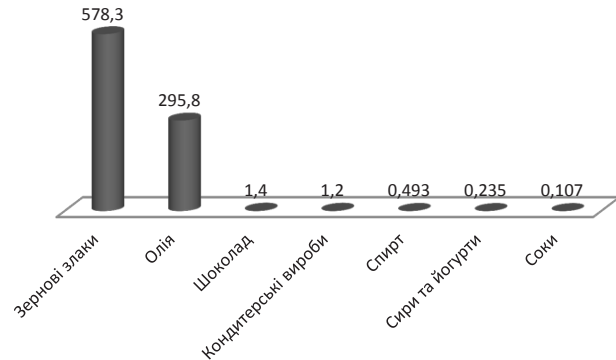


Рис. 7. Експорт української аграрної продукції до Китаю, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Водночас за січень-червень 2015 р. частка української продукції в імпортованій Китаєм кукурудзі становила майже 90%, олії соняшникової 97%. Однак, за оцінками аналітиків, вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники використовують свій експортний потенціал до Китаю лише на 7,5%. Тобто перспективи розширення співпраці – надзвичайно значні.

Протягом 2015 р. для виробників продукції тваринного походження відкрились ринки Вірменії, Казахстану. Також 18 підприємств можуть експортувати молочну продукцію до КНР, розширено експорт українських яєчних продуктів до Ізраїлю [2].

Протягом останнього десятиліття чітко простежується тенденція щодо збільшення ролі та впливу великих аграрних господарств на експорт продукції АПК. Слід зазначити, що цьому сприяє те, що в управлінні 10 найбільших агрохолдингів України загалом знаходиться близько 7,5% сільськогосподарських угідь. Серед найпотужніших аграрних холдингів (за обсягом земельного банку в оперативному управлінні) слід виділити: «Укрлендфармінг», НСН, «Кернел Груп», «Миронівський хлібопродукт», «Українські аграрні інвестиції», «Астарта-Київ», «Мрія агрохолдинг», «HarvEast», «Агротон» [1].

Агрохолдинг «Кернел Груп» є одним з найбільших в Україні експортерів зернових та соняшникової олії. Упродовж останніх років компанія активно займається інвестуванням в інфраструктуру АПК, зокрема, у розвиток комплексів з переробки та зберігання зернових

та у розбудову елеваторів. «Укрлендфармінг» спеціалізується на забезпеченні виробників продтоварів за кордоном сухим і рідким яєчним концентратом. Компанія «Миронівський хлібопродукт» має досить потужні позиції у виробництві зерна та соняшникової олії, орієнтованих на експорт. Однак основна спеціалізація «МХП» – виробництво курятини, що експортується більше ніж до 40 країн – в основному країни Азії, Близького Сходу та Африки.

Якщо розглядати роль агрохолдингів в експорті сільськогосподарської продукції з України, то серед ТОП-10 найбільших експортерів зернових у першій половині 2014/2015 маркетингового року лідирує компанія «Нібулон» (рис. 8) [1].

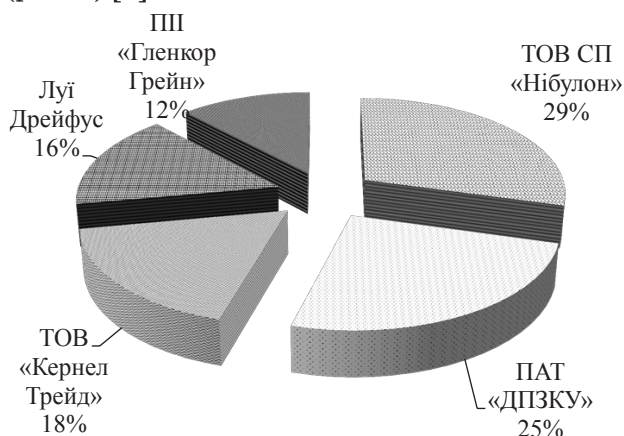


Рис. 8. Основні українські експортери зернових та олійних культур протягом 2014–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

У 2014–2015 МР компанія «Нібулон» поставила на зовнішні ринки 4,2 млн. т зернових та олійних культур. У 2015 р. компанія відкрила кілька нових напрямків: Китай, Таїланд і Мексика. Остання заслуговує окремої уваги з огляду на географічну віддаленість країни та наближеність провідних сільгоспвиробників – США та Аргентини. Ці країни традиційно мають сильні позиції на ринку західної півкулі.

Друге місце у рейтингу займає Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ), що є провідним зернотрейдером другий рік поспіль. За даними Держкорпорації, у 2014–2015 МР оператор експортував близько 2,7 млн. т зерна, у тому числі 1,6 млн. т кукурудзи [1].

Отже, ураховуючи вищезазначені показники, можна виділити чотири основні агрохолдинги, які входять до ТОП-5 і за обсягом підконтрольних земель, і за об'ємом отриманої виручки, а саме: «Укрлендфармінг», «КернелТрейд», «Миронівський хлібопродукт» та «Нібулон». Більш того, ці компанії є лідерами в окремих сегментах ринку АПК, на яких вони спеціалізуються.

Висновки. АПК має значний потенціал подальшого зростання, однак невирішені сис-

темні дисбаланси стримують його розвиток. Водночас у результаті бурхливого зростання внутрішнього і зовнішнього попиту на аграрну продукцію в Україні сформувався досить потужний агропромисловий комплекс, завдяки чому країна посідає чільні місця за частками експорту на світові ринки. Слід зазначити, що українські корпорації також представлені у світових рейтингах виробників та постачальників аграрної продукції. Останніми роками найпотужнішими учасниками аграрного ринку є агрохолдинги «Кернел Груп», «Нібулон» та «Державна продовольчо-зернова корпорація України».

Отже, диверсифікація і нарощування експорту української сільськогосподарської продукції є реальними до виконання завданнями. Неймовірно перспективне виробництво продукції з високою часткою доданої вартості. Згідно з проведеним аналізом, основними експортними продуктами є зернові та олійні культури, однак понад 200 українських підприємств у 2015 р. збільшили об'єми експорту до країн – членів ЄС м'яса птиці та м'ясних продуктів із неї, почали експортувати яйця, рибу, мед, пух, шкірсировину, корми для непродуктивних тварин, інші субпродукти тощо. Все це доводить, що українські товаровиробники можуть бути не лише постачальниками сировини на світовий, зокрема і європейський ринок, а й цілком можуть шукати свій шлях у виробництві готової продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org>.
2. Експорт аграрної продукції у 2015 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
3. Місце АПК серед інших галузей економіки за січень-вересень 2015 р. / Департамент стратегії та економічного розвитку Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
4. Салькова І.Ю. Стан виробництва та перспективи інтеграції українських виробників зерна у світовий ринок / І.Ю. Салькова // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 1. – С. 37–41.
5. Салькова І.Ю. Україна в міжнародній торгівлі пшеницею / І.Ю. Салькова // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 75–78.
6. Салькова І.Ю. Формування експортного потенціалу АПК / І.Ю. Салькова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 3(2). – С. 312–315.
7. Следзь С. Агroeкспорт / С. Следзь // Дзеркало тижня. Україна. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>.
8. Структура українського експорту у 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntd-group.org>.
9. Україна нарощує експорт агропродукції до країн Азії // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.

УДК 338.43:330.35.01(477)

Сенишин О.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРУКТУРА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ ТА ОЦІНКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

STRUCTURE NATURAL RESOURCE DEVELOPMENT POTENTIAL FOOD COMPLEX AND ASSESSING EFFECTIVENESS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено особливостям структури природно-ресурсного потенціалу розвитку вітчизняного продовольчого комплексу; визначено місце агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу в системі продовольства; здійснено аналіз причинно-наслідкових взаємозв'язків ресурсів довкілля у процесі виробництва продовольчої продукції. Розглянуто систему показників для розрахунку продовольчої ефективності використання та відтворення агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу певної території та визначено особливості їхнього використання.

Ключові слова: продовольчий комплекс, продовольство, природно-ресурсний потенціал, структура природно-ресурсного потенціалу, ефективність використання та відтворення продовольчого природно-ресурсного потенціалу.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена особенностям структуры природно-ресурсного потенциала развития отечественного продовольственного комплекса; определено место агропродовольственного природно-ресурсного потенциала в системе продовольствия; осуществлен анализ причинно-следственных взаимосвязей ресурсов окружающей среды в процессе производства продовольственной продукции. Рассмотрена система показателей для расчета продовольственной эффективности использования и воспроизводства агропродовольственного природно-ресурсного потенциала определенной территории и указаны особенности их использования.

Ключевые слова: продовольственный комплекс, продовольствие, природно-ресурсный потенциал, структура природно-ресурсного потенциала, эффективность использования и воспроизведения продовольственного природно-ресурсного потенциала.

ANNOTATION

The article is devoted to peculiarities of the structure of natural-resource potential of the state food sector; the place of agro-food natural-resource potential in the system of food is defined; the analysis of cause-effect relationships of environmental resources in the production of food products is made. The system of indicators to calculate the food efficiency of use and reproduction of agrofood natural-resource potential of a given territory are reviewed and peculiarities of their use are defined.

Keywords: food complex, food, natural-resource potential, the structure of natural-resource potential, the efficiency of use and reproduction of agrofood natural-resource potential.

Постановка проблеми. Реформування продовольчої сфери спрямовано на підвищення рівня продовольчої безпеки України за рахунок нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їхньої якості та збалансованості загалом. Кожна країна має різні критерії національної продовольчої безпеки, визначає шляхи її забезпечення і розвитку аграрного виробництва залежно від природно-кліматичних особливостей, економічного стану. Стан природного ресурсного потенціалу безпосередньо впливає на

якість і тривалість життя населення. Співставлення економічного та екологічного комфорту як складових життєвого рівня засвідчує, що якість навколишнього середовища слугує пріоритетним споживчим благом. Це теоретичне положення передбачає практичну реалізацію прав людини на екологічно чисте довкілля, прав майбутніх поколінь на користування природним ресурсним потенціалом для підтримки власного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення економічної проблеми оцінки та нарощування природно-ресурсного потенціалу продовольчого комплексу внесли І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, П.І. Гайдуцький, О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин, О.В. Крисальний та ін., які започаткували науково-практичну розробку реформування на ринкових засадах соціальних, земельних та майнових відносин, установа нових організаційно-правових форм в агропродовольчому секторі. Стосовно земельних ресурсів як інтегруючого показника, через який інші види природних ресурсів реалізують свою продовольчу функцію, виняткове значення мають дослідження В.М. Трегобчука, В.Я. Месель-Веселяка, І.К. Бистрякова, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, Л.Я. Новаковського, М.М. Федорова, А.М. Третяка та інших учених-економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте важливі питання оцінки відтворення природно-ресурсного потенціалу продовольчого комплексу потребують додаткових досліджень. Це, зокрема, система критеріальних показників, що характеризує відтворювальні процеси в продовольчій сфері; економічна оцінка системи відтворення природного ресурсного потенціалу агропродовольчого комплексу; соціально-економічна значущість відтворення природного ресурсного потенціалу продовольчого комплексу тощо.

Мета статті полягає у характеристиці структури природно-ресурсного потенціалу розвитку вітчизняного продовольчого комплексу, визначенні його місця у системі продовольства та систематизації показників для розрахунку продовольчої ефективності використання та відтворення агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достатній рівень природно-ресурсного потен-

ціалу – один із найважливіших чинників ефективного розвитку агропромислового виробництва. Тому природно-ресурсний потенціал продовольчого комплексу слід розглядати як комплексну систему природних ресурсів, користувачами яких є підприємства агропродовольчого виробництва за існуючих технологій та соціально-економічних відносин, складова еколого-економічного потенціалу держави.

Продовольчий комплекс належить до надто ресурсомістких, де використовують значну кількість трудових, матеріально-технічних, природних ресурсів. Їхній кількісний та якісний склад, співвідношення між трудовими, матеріально-технічними і природними ресурсами, з одного боку, та рівень сумарної віддачі, з іншого, визначають величину ресурсного виробничого потенціалу в конкретних природно-економічних умовах функціонування цього продовольчого комплексу, його окремих галузей, сфер, підприємств.

Отже, раціонально сформований природно-ресурсний потенціал продовольчого комплексу слід розглядати як сукупність технологічно, економічно й екологічно взаємозбалансованих виробничих ресурсів (трудова, матеріально-технічна, природна, біологічна та ін.), спроможних забезпечити високоефективне та екологічно безпечне виробництво, переробку, зберігання, транспортування та реалізацію агропродовольчої продукції. Оскільки базовою галуззю продовольчого комплексу є сільське господарство, що ґрунтується на використанні природно-ресурсного потенціалу, то темпи його зростання великою мірою залежать не від кількості тих чи інших його складових елементів, а від характеру і ступеня їхньої участі в агропромисловому виробничому процесі.

Зважаючи на вищенаведене положення, можна стверджувати, що до природно-ресурсного потенціалу належать цілковито та частково такі види ресурсів довілля, як біологічні, рекреаційні, земельні, водні, природно-кліматичні, інформаційні, інтелектуальні, людські, економічні тощо. Оскільки людина як соціальний феномен має подвійну природу, то її можна зачислити до природних ресурсів, як первинного походження (природна складова), так і до ресурсів вторинного і третинного походження.

Водночас природні ресурси у відтворювальній структурі спожитих ресурсів мають особливе базове значення. Отже, природно-ресурсний потенціал у своїй структурі поєднує природні ресурси первинного походження та ресурси вторинного й третинного природного походження (рис. 1).

Зі структури природно-ресурсного потенціалу продовольчого комплексу (рис. 1) випливає, що будь-які виробничі чи інші ресурси мають природне начало. Різниця між ними лише у



Рис. 1. Структура природно-ресурсного потенціалу продовольчого комплексу

тому, що одні ресурси взяті безпосередньо у готовому вигляді з довілля, а інші є кінцевим результатом первинних чи вторинних ресурсів.

Зв'язки між різними видами ресурсів передбачають використання у господарській діяльності певних видів природних ресурсів, таких як: землі сільськогосподарського призначення; заготівля продовольчої сировини та продуктів харчування у лісі; ловля риби у водоймах штучного та природного походження та ін. А в процесі антропогенного використання природні ресурси здатні реалізовувати власний продовольчий потенціал. У результаті цього формується сукупний інтегральний природно-ресурсний потенціал, складовою частиною якого є природно-ресурсний потенціал продовольчого спрямування.

Місце природно-ресурсного потенціалу у системі продовольства зображено на рис. 2. На ньому агропродовольчий природно-ресурсний потенціал охарактеризовано як складову продовольчого комплексу загалом.



Рис. 2. Місце агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу у структурі продовольчого комплексу (розроблено автором)

Отже, вирізняють такі складові (сфери) продовольчого комплексу, як: виробничу, в основі якої знаходиться агропромисловий комплекс; природну, що характеризується агропродовольчим природно-ресурсним потенціалом; робочу

силу та переробну сферу, куди входять харчова та переробна промисловість.

Зауважимо, що ресурси довкілля, зокрема агропродовольчий природно-ресурсний потенціал, доцільно інтерпретувати як функцію суспільного відтворення продуктів харчування та продовольчої сировини. Продовольчий природно-ресурсний потенціал як складова частина природно-ресурсного потенціалу певною мірою є відтворювальною здатністю земельних, водних, лісових та інших видів природних ресурсів виробляти прямо чи опосередковано продукцію продовольчого комплексу. Аграрні ресурси, включаючи інші складові компоненти у функціональній взаємодії, сприяють виробництву продовольчої продукції, а водні, лісові та інші природні ресурси реалізують власний продовольчий потенціал.

Варто також визначити участь кожного виду природних ресурсів у виробництві готових продовольчих товарів. Наприклад, надрові ресурси – це мінеральні ресурси, або ж точніше макро-, мікро- та ультрамікроелементи, які використовують у сільськогосподарському виробництві при формуванні родючості продуктивних земель.

Варто визначити й особливу роль водних ресурсів, які, з одного боку, є середовищем для життєдіяльності водної мікрофлори та різноманітного тваринного світу, а з іншого – вода є розчинником усіх солей у ґрунті, що дає підставу розглядати воду як головну умову існування органічного життя. Адже вона опосередковано, через земельні ресурси, також сприяє виробництву продовольчої продукції. Крім того, вода є умовою існування таких ресурсів, як лісові джерела, фауна, які, своєю чергою, прямо та опосередковано «виробляють» продовольчу сировину та продукти харчування.

Особливу увагу слід приділити і категорії «лісові ресурси», що, у свою чергу, є постачальником продовольства та різноманітних лікарських рослин і трав. Також важливим є те, що лісові землі позитивно впливають на урожайність розташованих у відносній близькості сільськогосподарських земель, що, відповідно, сприяє виробництву додаткової агропродовольчої продукції з одиниці продуктивних земель. Лісові ресурси та рослинний світ є головними постачальниками кисню в атмосферне повітря, а також виробником органічної речовини.

Отже, аналіз усіх ресурсних складових агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу засвідчив, що саме земельні ресурси є інтегруючим, проте не єдиним видом агропродовольчих ресурсів, який виробляє продовольчу продукцію.

Досліджуючи причинно-наслідкові взаємозв'язки ресурсів довкілля у процесі виробництва продовольчої продукції, з рис. 3 розуміємо, що земля слугує інтегратором або синтезатором продовольчого потенціалу як складової частини агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу.

Зазначимо, що природокористування в агропродовольчому комплексі – це виробничо-функ-

ціональна система різних форм використання, відтворення та збереження продовольчого природно-ресурсного потенціалу, сукупність продуктивних сил, виробничих відносин та організаційно-виробничих форм експлуатації людиною об'єктів навколишнього природного середовища для задоволення матеріальних, культурних та духовних потреб життєдіяльності людства. Природні об'єкти, за умови залучення у виробничий процес, переходять у категорію агропродовольчих ресурсів довкілля.

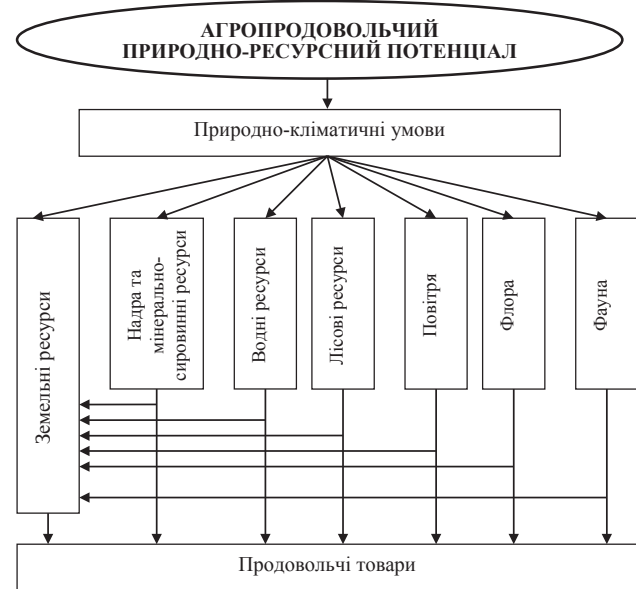


Рис. 3. Причинно-наслідкові взаємозв'язки ресурсів довкілля у процесі виробництва продовольчої продукції

Для оцінки та аналізу продовольчої ефективності використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу варто визначити показники прибутковості та ефективності виробництва. Етимологічно термін «ефективність» багато учених-економістів розглядає як комплексну багатогалузеву категорію. Розрізняють різні види ефективності, зокрема: економічну, організаційну, екологічну, соціальну та ін. [2; 4; 5, с. 10–29; 7, с. 66–71]. Зважаючи на різноманітні трактування та погляди стосовно категорії «ефективність», вважаємо, що продовольча ефективність є нічим іншим як економічною складовою загальної ефективності загалом. Звідси продовольчу ефективність доцільно розглядати у контексті продовольчої продуктивності одиниці природних ресурсів. Усі види природних ресурсів продовольчого призначення реалізують власний продовольчий потенціал через земельні ресурси, тобто опосередковано виробляють продовольчі товари. Водночас земельні ресурси виробляють їх безпосередньо у тісному взаємозв'язку з лісовими, водними, повітряними та іншими видами природних ресурсів продовольчого призначення, сукупність яких і формує інтегральний аграрний природно-ресурсний потенціал земельної

території. Отже, земельні ресурси інтегрують у собі продовольчий потенціал інших видів природних ресурсів.

Виходячи із цього вважаємо, що недопустимим є ототожнення таких категоріальних понять, як «продуктивність», «урожайність» та «врожай» у землеволодінні та землекористуванні. Продуктивність інтерпретується як результативність однієї рослини, що здебільшого прийнято використовувати у селекційно-насіницькій справі. Доволі універсальним показником є урожайність з одиниці площі (т/га або ц/га), а результативним макропоказником прийнято вважати категорію «урожай» (тис. ц, тис. т). Порівнюючи продуктивність сільськогосподарських культур на різних площах, доцільно використовувати енергоодиниці (Дж., Ккал) та зерноодиниці, тобто зводити урожайність різних сільськогосподарських культур до співставної форми – зерна, пшениці тощо.

Отже, концептуально *продовольчу ефективність* прийнято розглядати як обсяг виробленої продовольчої продукції у продуктовому та сировинному виразах на одиницю аграрних природних ресурсів. Це пояснюють тим, що продовольчий комплекс прямо чи опосередковано через переробну та харчову промисловість реалізовує власний продовольчий потенціал.

Доволі часто під час економіко-математичних розрахунків прийнято використовувати систему натуральних, вартісних та енергетичних показників. Наприклад, продовольчу ефективність використання, відтворення та збереження агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу у натуральних одиницях виражають залежністю [5]:

$$E_H = \frac{V_H}{S}, \quad (1)$$

де V_H – обсяг продовольства у натуральних одиницях, кг або т;

S – площа земельних ресурсів, га.

Виражену продовольчу ефективність у вартісних показниках відображають такою залежністю [6]:

$$E_B = \frac{V_\Phi}{S}, \quad (2)$$

де V_Φ – обсяг продовольства з одиниці території у фактичних та порівняльних цінах одиницях, грн.;

S – площа земельних ресурсів, га.

Цікавим з наукового погляду є підхід щодо групування показників продовольчої ефективності агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу залежно від класифікаційних ознак, а саме: загальної, виробничої та споживчої ефективності продовольчих товарів.

На думку відомого вченого-економіста П.П. Борщевського [1, с. 27], під час обчислення загальної та виробничої продовольчої ефективності агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу слід використовувати таку систему показників: загальна площа земель, га; динаміка населення, млн. осіб; обсяг валової про-

дукції сільського господарства, млн. грн; виробництво валової продукції на душу населення, грн./ос.; землезабезпеченість на людину, га/ос.; продовольча ефективність використання всіх земель, дол. США; продовольча ефективність використання оброблюваних земель, дол. США тощо. Під час розрахунків споживчої продовольчої ефективності науковець пропонує ще декілька інших показників її визначення: загальний фонд споживання основних продуктів харчування (Ккал); обсяг споживання продовольства в розрахунку на 1 га (Ккал); обсяг площі земельних ресурсів; сільськогосподарські ресурси; обсяг споживання основних продуктів харчування рослинного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь (Ккал); обсяг споживання основних продуктів харчування тваринного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь (Ккал) тощо [3, с. 32].

На нашу думку, для розрахунку продовольчої ефективності використання та відтворення агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу певної території пропонуємо використовувати систему показників (рис. 4), яка об'єднує у собі три групи.

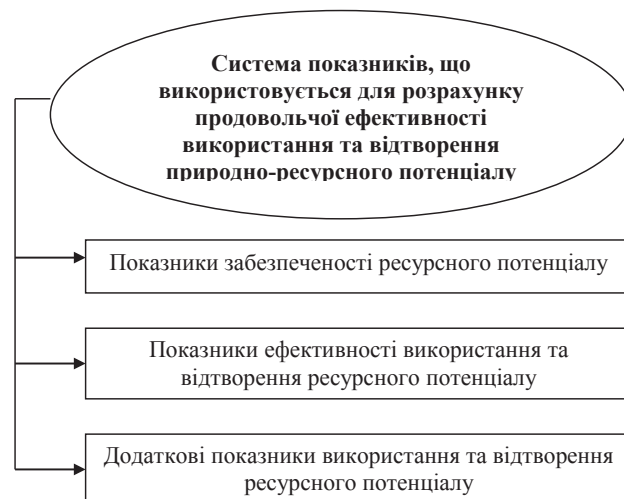


Рис. 4. Система показників для розрахунку продовольчої ефективності використання та відтворення агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу певної території [5, с. 15–25]

До першої групи показників – *показників забезпеченості ресурсного потенціалу* – належать такі: загальна площа оброблюваних земель, млн. га; динаміка кількості населення, млн. ос.; землезабезпеченість на людину, га/ос.; у тому числі площа оброблюваних земель, га/ос. та ін.

Друга група – *основні показники ефективності використання та відтворення ресурсного потенціалу* – об'єднує у собі: показники продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах; прибутковість; рівень та норму рентабельності; валовий внутрішній продукт на душу населення; виробництво основних

видів продовольства у валових обсягах на душу населення та на одиницю аграрних природних ресурсів; обсяг валової продукції сільського господарства, млн. грн.; валову продукцію сільського господарства на душу населення, грн./ос.; індекси співвідношення виробництва та споживання продовольства у регіональному розрізі та ін.

До третьої групи належать так звані *додаткові показники*, такі як: обсяг споживання продовольства в розрахунку на 1 га (Ккал); обсяг споживання основних продуктів харчування рослинного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь (Ккал/га); обсяг споживання основних продуктів харчування тваринного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь (Ккал/га) тощо.

Отже, ефективність відтворення природно-ресурсного потенціалу слугує базовим показником для розрахунку економічної оцінки продовольчого потенціалу території.

Висновки. По-перше, продовольчий комплекс інтенсивно впливає на аграрні природні ресурси довкілля, у сукупності з якими він формує сукупний аграрний природно-ресурсний потенціал продовольчого призначення, що ми трактуємо як сукупність технологічно, економічно та екологічно взаємозбалансованих виробничих ресурсів (трудових, матеріально-технічних, природних, біологічних та ін.), спроможних забезпечити високоефективне та екологічно безпечне виробництво, переробку, зберігання, транспортування та реалізацію агропродовольчої продукції.

По-друге, автором визначено місце природно-ресурсного потенціалу у системі продовольства, а саме розглянуто як складову продовольчого комплексу загалом. Продовольчий природно-ресурсний потенціал як складова частина природно-ресурсного потенціалу певною мірою є відтворювальною здатністю земельних, водних, лісових та інших видів природних ресурсів виробляти прямо чи опосередковано продукцію продовольчого комплексу.

По-третє, досліджуючи причинно-наслідкові взаємозв'язки ресурсів довкілля у процесі

виробництва продовольчої продукції, з'ясовано, що саме земельні ресурси є інтегруючим, проте не єдиним видом агропродовольчих ресурсів, який виробляє продовольчу продукцію. Земля у цьому випадку виступає синтезатором продовольчого потенціалу як складової частини агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу.

По-четверте, для визначення продовольчої ефективності використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу певної території запропоновано використання системи показників, таких як: показники забезпеченості ресурсного потенціалу, ефективності його використання та відтворення та додаткові показники використання та відтворення ресурсного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщевський П.П. Економіко-екологічні аспекти розвитку продовольчої сфери у світовому та регіональному вимірах / П.П. Борщевський // Вісник Сумського державного аграрного університету. Спеціальний випуск «Екологічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції». – 2008. – № 7. – С. 26–30.
2. Борщевський П.П. Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості: [монографія] / П.П. Борщевський, Л.Г. Чернюк, О.Б. Шмаглій. – К.: Наукова думка, 1994. – 160 с.
3. Борщевский П.П. Совершенствование хозяйственного механизма в пищевой промышленности: [монографія] / П.П. Борщевский. – К.: Техника, 1984. – 157 с.
4. Дорогунцов С.І. Удосконалення управління природокористуванням в АПК: [монографія] / С.І. Дорогунцов, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин. – К.: Урожай, 1992. – 128 с.
5. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: [монографія] / П.І. Коренюк. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2005. – 355 с.
6. Лебединский Ю.П. Продовольственный комплекс Украинской ССР (темпы и пропорции развития) АН УССР СОПС УССР / Ю.П. Лебединский, Л.А. Ганечко. – К.: Наукова думка, 1986. – 254 с.
7. Паламарчук В.О. Еколого-економічні та соціальні нариси з економіки природокористування: [монографія] / В.О. Паламарчук, Є.В. Мішенін, П.І. Коренюк; за ред. В.О. Паламарчука. – Дніпропетровськ: Пороги, 2004. – 258 с.

УДК 332.14

Стоянець Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

DEVELOPMENT IMPROVE FORECASTING CONCEPTUAL MODEL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано концептуальну модель удосконалення прогнозування розвитку регіону через застосування методології і організації розробки прогнозів, інформаційного, економіко-математичного, економетричного, технічного, організаційного управління виробничими процесами. Визначено основні проблеми та суперечності соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, стратегія, економічний розвиток, соціальні проблеми, прогнозування.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена концептуальная модель совершенствования прогнозирования развития региона путем применения методологии и организации разработки прогнозов, информационного, экономико-математического, эконометрического, технического, организационного управления производственными процессами. Определены основные проблемы и противоречия социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: регион, стратегия, экономическое развитие, социальные проблемы, прогнозирование.

ANNOTATION

The improving a conceptual model of forecasting of regional development through the application of the methodology and organization development forecasts, information, economic-mathematical, econometric, technical, organizational management of production processes. To defined the main problems and contradictions of social and economic development.

Keywords: region, strategy, economic development, social problems forecasting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічний розвиток економіки України неможливий без урахування територіальних особливостей, зокрема, сильних та слабких сторін функціонування регіональних економічних систем, сприятливих і негативних тенденцій розвитку регіонів. Це зумовлено наявністю значної диференціації у забезпеченні необхідними економічними та соціальними ресурсами. Саме на рівні регіонів вирішуються питання відтворення продуктивних сил, реалізуються проекти соціально-економічного розвитку, задовольняються ключові соціальні потреби населення, а показники розвитку регіональної економіки є критерієм визначення рівня економічного розвитку держави у цілому. Тому обґрунтування організаційно-методологічного забезпечення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону є актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці сучасних методів прогнозування та моделювання присвячені праці численних

вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких слід особливо відзначити Р. Винн [1], Е. Зарова [2], В. Малікова [3], В. Махалова [4], Т. Батеса [5], П. Блера [6], С. Холупка [7] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нерівномірність розвитку регіонів посилює науковий інтерес до цього питання. Починаючи від розгляду регіону як структурної одиниці у межах економічної географії та базуючись на процесному, комплексному і системному підходах при здійсненні відповідних досліджень науковці враховують багатоаспектність категорії «регіон». Використовують також міждисциплінарний підхід, який зумовлює аналіз регіонального розвитку з різних точок зору, а саме економіки, державного та регіонального управління, регіональної політики, регіонального менеджменту та ін.

Мета статті полягає у побудові концептуальної моделі вдосконалення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону через формування загальних принципів та методологічних підходів до розробки системи прогнозів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, майже всі сфери регіонального розвитку стають предметом наукового пізнання, але не всі вони досліджені науковцями. Справа у тім, що розвиток науки супроводжується появою нових знань, удосконаленням методології, виникненням новітніх методів дослідження, і все це зумовлює необхідність виникнення нової парадигми в регіоналістиці.

На нашу думку, таке бачення існуючих питань забезпечення соціально-економічного розвитку регіону може формуватися внаслідок дослідження суперечностей і розгляду проблем через призму ефективності у контексті регіонального розвитку. Необхідність дослідження соціально-економічного розвитку регіону аргументується такими проблемами та суперечностями:

- через низку взаємопов'язаних проблем регіонального соціально-економічного розвитку виникають розбіжності з розвитком продуктивних сил та застарілими формами організації економічного життя;
- виробництвом і споживанням;
- суперечності між посиленням традиційної моделі розвитку регіону й повномасштабним його оновленням (можлива «псевдомодернізація»);

- між застарілим розміщенням продуктивних сил та їх формуванням у сучасних умовах у межах адміністративної реформи;
- між інерційністю адміністративно-територіального поділу та новими територіями і підприємствами;
- процесами централізації та децентралізації (необхідність «нової регіоналізації», концепції якої взагалі відсутні);
- між рівнями розвитку регіонів на території країни, про що свідчать коливання значень валового регіонального продукту;
- між тенденціями глобалізації та транскордонного співробітництва.

Усе це визначає необхідність перебудови, удосконалення господарського комплексу кожного регіону за умов соціальної та економічної спрямованості розвитку економіки регіону. В якості основних форм державного регулювання процесу виступають прогнозування, стратегічне планування та програмування соціально-економічного розвитку.

Якість стратегій, цільових програм безпосередньо залежить від якості прогнозно-аналітичних досліджень. Проте сьогодні не можна визнавати той факт, що склалася цілісна система прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України.

Отже, розробку науково-організаційного забезпечення формування цілісної системи соціально-економічного розвитку нами пропонується провести на основі концептуальної моделі вдосконалення прогнозування розвитку регіону (рис. 1). Модель розкриває граничні уявлення про технологію (етапність), ключові та вузлові моменти вдосконалення процесу підготовки регіональних прогнозів. Концептуальна модель базується на наступних постулатах: процес регіонального прогнозування не забезпечений теоретико-методологічними розробками; зростання ролі регіонів вимагає врахування особливостей регіональних економік як складних системних утворень; підвищення якості прогнозів повинно здійснюватися на всіх етапах процесу

прогнозування.

Дійсно, процес регіонального прогнозування не забезпечений теоретико-методологічними розробками. Практичним прогнозуванням та визначенням перспектив соціально-економічного розвитку регіону займаються державні органи, органи місцевого самоврядування, господарюючі суб'єкти та громадські організації. Проте за своїм змістом прогнозування – це особливий вид наукової діяльності, тому провідна роль у методологічному забезпеченні повинна відводитися науці, а саме науковим установам. Не менше значення у цьому контексті має і розширення масштабів навчання практиків-прогнозистів з питань теорії, методології та технології прогнозування розвитку регіонів. Зростання ролі регіонів вимагає аналізу особливостей їх регіональних економік.

Підвищувати якість складання прогнозів необхідно на всіх етапах прогнозування. Досить часто помилки у прогнозуванні виникають на етапах збору та обробки інформації, аналізу соціально-економічного становища регіону, визначення цілей і обмежень розвитку області, вибору інструментарію прогнозних розрахунків. В якості головних напрямів удосконалення методичного забезпечення регіонального прогнозування нами сформульовано таке:

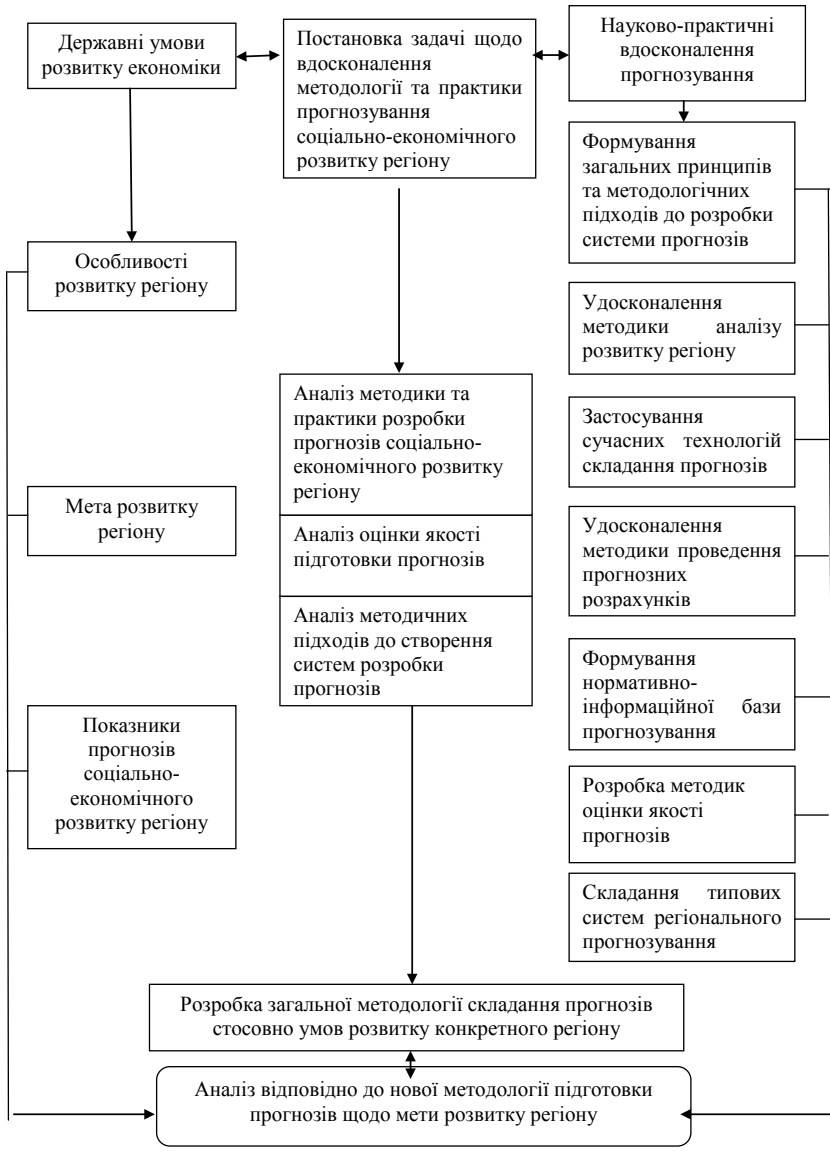


Рис. 1. Концептуальна модель удосконалення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону

1. Формування загальних принципів та методологічних підходів до розробки системи прогнозів, які застосовуються на даному етапі прогнозування, найчастіше суперечать один одному. Усунення невідповідностей між існуючими принципами (правилами), з одного боку, і методичним інструментарієм, з іншого, створюють основу для істотного підвищення якості прогнозів соціально-економічного розвитку регіонів, а отже, і якості наукової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

2. Удосконалення методики аналізу соціально-економічного розвитку регіону є початковим, вихідним пунктом цього процесу, який ураховує змістовний аналіз розвитку регіону за попередні роки, поточний стан регіону, а також ключові тенденції та чинники розвитку у майбутньому.

Отже, необхідно впровадити у практику регіонального прогнозування використання системного аналізу. Системний аналіз – це сукупність конкурентних методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється вирішення численних проблем розвитку регіону як складної соціально-економічної системи. Системний аналіз дозволить здійснити декомпозицію регіональної системи на певні підсистеми, елементи і досліджувати їх як самостійні об'єкти та розкривати взаємозв'язки між ними.

На основі різноманітного інструментарію можуть бути розроблені математичні моделі розвитку регіону. Для якісного прогнозування на регіональному рівні необхідним є збагачення шляхів розвитку регіону новими ідеями і методами їх здійснення; спрямування діяльності на зближення і збалансованість інтересів розвитку господарських комплексів регіонів, держави і бізнесу, локальних і глобальних цілей розвитку.

Очевидно, що розвиток процесів життєдіяльності у сучасних змінюваних умовах не може сприйматись як екстраполяція існуючих тенденцій і закономірностей їх еволюції або як виявлення проблем майбутнього і пошуку шляхів упередження їх виникнення. Необхідним стає перехід від трендового прогнозу до системного пошуку вирішення проблем майбутнього [4]. Зі збільшенням масштабів і різновидів економічної діяльності зростають і темпи розвитку процесів та глибина негативних наслідків, зменшується ймовірність досягнення очікуваних результатів унаслідок реалізації планів розвитку регіонів. Зазначене підтверджує значущість наших подальших досліджень прогнозування майбутнього, яке повинно здійснюватись у кожній складній соціально-економічній чи іншій системах. Зокрема, у регіонах необхідним є створення системи регіонального прогнозування, в якій існуюча концепція прогнозування тенденцій перемін повинна бути змінена на концепцію прогнозування шляхом своєчасного якісного передбачення.

3. Застосування сучасних технологій складання прогнозів. При складанні прогнозів досить часто порушуються послідовність та тех-

нологія проведення робіт, тому розробка алгоритму прогнозування дозволить усунути дублювання робіт, скоротити витрати на складання прогнозів, а значить, і підвищити економічну ефективність усього комплексу досліджень.

4. Удосконалення методики проведення прогнозних розрахунків є однією з найбільш значущих проблем, що виникають у процесі регіонального прогнозування. Першочерговими завданнями на сучасному етапі є впровадження в практику економетричного моделювання.

В Україні у складі перших макроекономічних моделей були економетричні моделі УКР-1 та УКР-2, розроблені в НДУ при Держплані УРСР [1]. УКР-2 уважалась моделлю великого розміру і мала 79 регресійних та 22 балансових рівняння, тому її використання було пов'язане з різними труднощами. Інститутом економіки НАН України та Міжнародним центром інформаційних технологій і систем НАН та Міносвіти України було розроблено кілька версій систем макроеконометричних моделей прогнозування економіки України – УКР-МАКРО.

У 1995 р. була розроблена нова версія моделі прогнозування УКР-МАКРОЗ за системою національних рахунків, яка враховувала міжпродуктову взаємодію, необхідну для процесу виробництва продукції, що випускається, та пов'язувала її з вартісними показниками через реальний ВВП. Прогноз економічного зростання в цьому випадку здійснюється при одночасному ітераційному наближенні до збереження головних макроекономічних пропорцій на базі методології фінансового прогнозування [5].

Розроблено і системний інструментарій соціально-економічного розвитку на рівні національної економіки [6; 7]. Залежно від типу прогнозу рекомендується використовувати моделі з описаними різноманітними системами регресійних рівнянь. Удосконалення інструментарію дозволить підвищити якість розроблюваних прогнозів.

5. Формування нормативно-інформаційної бази прогнозування. Необхідним є проведення широкого комплексу заходів щодо підвищення якості інформації, застосування персональних комп'ютерів, які працюють у режимі автоматизованого робочого місця (АРМ). Технічні засоби повинні дозволяти отримувати результати прогнозування на всіх етапах роботи і вносити при необхідності потрібні корективи.

З метою забезпечення єдності методологічних підходів доцільно розробити типові макети інформаційних баз. Макети інформаційних баз повинні бути складені для різних типів регіональних прогнозів (коротко-, середньо- і довгострокових).

6. Розробка методик системи оцінки якості прогнозів. У даний час відсутні методики верифікації якості підготовлених прогнозів соціально-економічного розвитку регіону. Причому немає навіть загальноприйнятих методичних рекомендацій щодо оцінки якості прогнозів. Особливо це стосується середньо- та довгостро-

кових прогнозів. Незважаючи на всю складність методичного забезпечення оцінок результативності, ефективності якості прогнозування, проведення наукових досліджень з даної проблематики є досить актуальним. Конкретні методичні рекомендації дозволять суттєво активізувати всю роботу по удосконаленню регіонального прогнозування.

7. Складання типових систем регіонального прогнозування. Організація робіт регіонального прогнозування характеризується істотними недоліками. Аналіз процесу підготовки прогнозів у різних регіонах указує на відсутність єдиної сформованої організаційної системи, тому різниця проявляється у всіх аспектах: чисельності та складу розробників; алгоритмах підготовки прогнозно-аналітичної інформації, термінах складання прогнозів, методах прогнозування тощо. Усе це свідчить про недостатню увагу, яка приділяється питанням організації процесу підготовки прогнозів, що не може не позначитися на якості робіт.

Слід відмітити, що значна частка існуючих недоліків системи прогнозування перебуває у площині науково-методичного забезпечення. Тому розробка й обґрунтування прогнозів і сценаріїв розвитку регіону спонукає до поглиблення уваги в цьому аспекті і подальших пошуків її удосконалення. Система прогнозування повинна охоплювати сферу методології і організації розробки прогнозів, інформаційного, економіко-математичного, економетричного, технічного, організаційного управління процесами забезпечення розробки прогнозів і сприяння їх використанню [3].

Висновки. Результатами процесів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону повинні стати науково обґрунтовані відповіді на ряд питань: як зміняться потреби суспільства у майбутньому; які можливості існують у суспільстві для задоволення цих потреб у майбутньому; які результати соціального і економічного розвитку можуть забезпечити необхідний рівень задоволення потреб; які шляхи доцільно обрати для їх досягнення; які ресурси необхідні для їх реалізації і рівень наявності їх

у суспільстві; які проблеми загрожують подальшому розвитку і які існують шляхи їх можливого упередження і ліквідації; який комплекс наукових, законодавчих та організаційно-технічних заходів може забезпечити отримання очікуваних результатів та ін. Для відповіді на поставлені питання система регіонального прогнозування повинна мати змістовну методологічну і структурну єдність незалежно від специфіки прогнозованих об'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винн Р. Введение в прикладной эконометрической анализ / Р. Винн, К. Холден; пер. с англ. С.А. Николаенко; под ред. и с предисл. Р.М. Энтова. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
2. Зарова Е.В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование развития региона в краткосрочном периоде: [монография] / Е.В. Зарова, Г.Р. Хасаев. – М.: Экономика, 2004. – 149 с.
3. Маліков В.В. Визначення напрямів державного регулювання економіки / В.В. Маліков // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – Дніпропетровськ, 2011. – № 1. – С. 72–76.
4. Планирование экономического и социального развития регионов: учебник / Под ред. В.И. Махалова, Е.Н. Матвеевой. – М.: Высшая школа, 2007. – 335 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів «Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» від 04.10.2006 р. № 504-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
6. Bates T. Theories of Entrepreneurship // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. /Ed. By Richard P.Bingham, Robert Mier. Sage Publications. 2011. – № 1. – P. 48–62.
7. Blair P., Premus R. Locotion Theory //Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P.Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 132–139.
8. Holupka S. Shlay A. Political economy and Urban Development. //Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P.Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 85–96.

УДК 338.43(477)

Ужва А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

КОНВЕРГЕНЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ДО СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

CONVERGENCE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL AREAS OF UKRAINE TO COMMON AGRICULTURAL POLICY EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність використання основних засад Спільної аграрної політики країн ЄС щодо сталого розвитку аграрної сфери України. Проаналізовано фактори зміцнення економіки в контексті реалізації стратегії «Європа-2020». Запропоновано при формуванні механізму державної підтримки сільськогосподарських виробників України застосовувати пріоритети Спільної аграрної політики Європейського Союзу.

Ключові слова: конвергенція, Спільна аграрна політика, стратегія, розвиток, аграрна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость использования основных принципов Общей аграрной политики стран ЕС относительно устойчивого развития аграрной сферы Украины. Проанализированы факторы укрепления экономики в контексте реализации стратегии «Европа-2020». Предложено при формировании механизма государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Украины применять приоритеты Общей аграрной политики Европейского Союза.

Ключевые слова: конвергенция, Общая аграрная политика, стратегия, развитие, аграрная политика.

ANNOTATION

In the article grounded a necessity of the use of basic principles of the Common Agricultural policy of countries of ES is in relation to steady development of agrarian sphere of Ukraine. The factors of strengthening of economy are analysed in the context of realization of strategy «Europe -2020». It is suggested at forming of mechanism of state support of agricultural producers of Ukraine to apply priorities of the Common Agricultural policy of European Union on 2014-2020.

Keywords: convergence, Common Agricultural policy, strategy, development, agricultural policy.

Постановка проблеми. Визначення національної парадигми і стратегії сталого розвитку аграрної сфери України відбувається під впливом сучасних світових тенденцій щодо вирішення проблеми не тільки гармонійного розвитку людства, але й навіть його виживання. Європейська політика сільського розвитку еволюціонувала як частина розвитку Спільної аграрної політики (САП) з політики, яка стосувалася структурних проблем сільськогосподарського сектору, до політики, зорієнтованої на багатофункціональність ведення сільського господарства і, зокрема, виклики, з якими стикається сільський розвиток. Першочерговими кроками у формуванні політики сільського розвитку стали заходи стимулювання інвестицій у сільське господарство та занепадаючі сектори. Підтримка переробки та маркетингу покликана інтегрувати всі складові виробни-

чого ланцюга від виробництва до реалізації та сприяти подальшому поліпшенню сільськогосподарських структур і конкурентоспроможності сировинного сектору. Політика стимулювання розвитку сільського господарства в країнах ЄС спрямована на забезпечення високих показників у сільськогосподарському виробництві, соціально-економічних процесах, активізації сільського підприємництва. Пріоритети САП країн ЄС важливі для України в якості цільових орієнтирів для формування і реалізації виваженої сучасної аграрної політики, яка б забезпечувала збалансованість сталого розвитку аграрної сфери. Основні аспекти Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 р., прийнятої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р, узгоджуються з новим програмним періодом 2014–2020 рр. САП країн ЄС у контексті:

- пріоритету сталого розвитку шляхом орієнтації політики на соціоекономічний розвиток громад;
- ефективного використання ресурсів для збереження екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату;
- упровадження інновацій в економіку сільського розвитку;
- підвищення конкурентоспроможності фермерів та їх залучення до ланцюгів доданої вартості;
- стимулювання розвитку партнерських стосунків із переробними підприємствами та гарантування й захист прав сільськогосподарських виробників шляхом розвитку професійних та неурядових організацій;
- сприяння диверсифікації зайнятості в сільській місцевості, що забезпечуватиме зростання сільської економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання розвитку вітчизняного сільського господарства в контексті євроінтеграційних процесів відображені у працях В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Власова, В. Зіновчука, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Юришина та ін. Проблема формування і реалізації Спільної аграрної політики Європейського Союзу займалися такі вітчизняні дослідники, як С. Дем'яненко, Т. Зінчук, С. Кваша, В. Білозубенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі аспекти порушеної проблеми щодо перспектив використання механізмів Спільної аграрної політики ЄС для активізації сталого розвитку аграрної сфери України все ще залишаються недостатньо опрацьованими та висвітленими в науковій літературі.

Мета статті полягає у висвітленні та обґрунтуванні стратегічних орієнтирів щодо сталого розвитку аграрної сфери України в контексті використання засад Спільної аграрної політики країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спільна аграрна політика (САП) ЄС на всіх етапах її формування та розвитку охоплювала систему ринкового регулювання та ціноутворення. При цьому ринкові заходи САП стали доповнюватися політикою «неринкового характеру» у вигляді прямого квотування, обмеження площ, продуктивності тварин. «Неринкова аграрна політика» ЄС зумовлена значною клопотаністю екологічними проблемами та низькою якістю життя у селі, нерівномірністю регіонального розвитку. При реформуванні незмінними залишаються пріоритетні цілі САП, а саме:

- модернізація сільського господарства;
- стабільне функціонування ринку сільськогосподарської продукції;
- забезпечення доходів працівників, зайнятих у галузі на рівні, не нижчому за загальноприйняті стандарти життя європейців.

Пріоритетами розвитку ЄС згідно зі «Стратегією-2020», є розумне зростання (збільшення інвестицій в освіту, дослідження та інновації), сталий розвиток (побудова економіки, що базу-

ється на цілеспрямованому використанні ресурсів, екології й конкуренції) та всеохоплююче зростання (основний акцент на створенні робочих місць і скороченні бідності) (рис. 1).

Європейська модель сільського господарства продовжує базуватися на трьох чинниках:

1. Фермерському господарстві сімейного типу.
2. Багатофункціональній ролі галузі в національних економіках.
3. Захисті доходів товаровиробників від ринкової і природної стихій.

З метою забезпечення реалізації стратегії «Європа-2020» створена сильна та ефективна система економічного управління для координації політичних кроків на загальноєвропейському та національному рівнях. Ця стратегія зосереджена на досягненні п'яти напрямів діяльності, якими слід керуватися європейським державам:

- зайнятість;
- дослідження й інновації;
- зміна клімату і енергетика;
- освіта;
- боротьба з бідністю.

САП ЄС спрямована на підтримку сільського господарства, яке забезпечує

продовольчу безпеку та сприяє збалансованому розвитку всієї Європи в сільській місцевості, у тому числі тих, де умови виробництва є важкими.

У рамках реформи САП у 2013 р. Комісія пропонує, щоб EAFRD увійшов

разом з Європейським фондом регіонального розвитку (ERDF), Європейським соціальним фондом (ESF), Фондом зближення і Європейським морським і рибним фондом (EMFF), для досягнення цілей (стійке, розумне і всеохоплююче зростання) Європейської стратегії-2020. Основна ідея розроблення багаторічних програм розвитку і схем фінансування спільно з країнами-членами залишиться незмінною. При цьому виділено такі цілі аграрної політики на 2014–2020 рр.:

- життєздатне виробництво продовольства;
- стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;
- збалансований сільський розвиток.

Серед основних відмінних характеристик сучасної САП ЄС (2014–2020 рр.) порівняно з попереднім періодом (2008–2013 рр.) слід відзначити:

- перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників, спрямованої на створення конкурентного середовища



Рис. 1. Фактори зміцнення економіки в контексті реалізації стратегії «Європа-2020»

у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки за рахунок відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;

– розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

– перехід до політики «горизонтальної модуляції», що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;

– виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон для підтримки життєвості регіонів, які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва, або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища;

– перехід до політики «перехресної відповідальності», за якою запроваджується залежність виплати субсидій від дотримання базових екологічних вимог щодо стану сільськогосподарських угідь, умов гігієни та догляду за тваринами;

– запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування у процесі виробництва сільськогосподарської продукції: органічне сільське господарство;

– екстенсивне господарювання;

– екологічно доцільне заліснення та консервація сільськогосподарських земель залуження сільськогосподарських угідь; збереження сільських ландшафтів, пейзажів, зелених насаджень, заболочених ділянок, каналів, лісопосадок, флори і фауни [2].

Підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Україна ще раз підтвердила своє прагнення долучитись до загальноєвропейського цивілізованого середовища та задекларувала готовність модернізувати всі галузі свого суспільного життя відповідно до європейських принципів, норм і стандартів. В умовах інтеграції України з Європейським Союзом суттєво актуалізувалася потреба гармонізації національного законодавства із системою права ЄС у сфері сприяння розвитку аграрної сфери.

Адже в Україні останнім часом все очевидніше проявляється різновекторність динаміки розвитку сільського господарства: докорінні зміни, що відбулися в Україні за останні роки, дали змогу збільшити валове виробництво сільськогосподарської продукції (наприклад, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, за період з 2007 по 2014 р. виробництво сільськогосподарської продукції зросло на 47%), однак це не сприяло активізації соціально-економічного розвитку сільських

територій та підвищенню рівня життя сільських мешканців.

Дослідники аграрного сектору вітчизняної економіки відзначають, що в ході ринкових реформ в Україні склалася дуалістична (бімодельна) структура сільськогосподарського виробництва, оскільки сьогодні в Україні паралельно розвиваються дві моделі: сектор крупнотоварного виробництва, що ведеться у новостворених підприємствах різних організаційно-правових форм, і сектор дрібнотоварного виробництва, що ведеться переважно в особистих селянських господарствах і господарствах населення. Першу модель прийнято називати індустріальною, а другу – традиційною.

З початку 2000-х років з приходом торгового, фінансового і промислового капіталу у сільське господарство в рамках індустріальної моделі чітко означилися тенденції до концентрації товарного виробництва. За останні роки у виробництві валової продукції сільського господарства суттєво зросла частка агрохолдингів. Загалом, агрохолдинги як висококонкурентні інвестиційно привабливі інтегровані господарські структури нового типу вносять значний вклад у забезпечення продовольчої незалежності держави, збільшення її експортного потенціалу, технічне і технологічне переоснащення галузей сільського господарства.

Агрохолдинги, що функціонують в Україні, дозволяють забезпечити високу продуктивність та дохідність сільського господарства, підтримують продовольчу безпеку нашої держави та відновлюють її роль як одного із провідних гравців на глобальних ринках продовольства. Разом з тим неконтрольований розвиток агрохолдингів суттєво підвищує ризики на аграрному ринку, що може мати негативні наслідки як для функціонування національної економіки загалом, так і для екологічного стану національного земельного фонду зокрема.

Наведені факти переконливо свідчать про недосконалість вітчизняної аграрної політики та про потребу якнайшвидшої імплементації інтегрального підходу до розв'язання проблем розвитку сільського господарства в Україні. Нагадаємо, що у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р., яку було затверджено Кабінетом Міністрів України у вересні 2007 р., головна увага традиційно приділялась заходам з поліпшення стану справ у рослинництві, тваринництві та у сферах розвитку земельних відносин, інфраструктури аграрного ринку, удосконалення фінансового й наукового забезпечення сільського господарства, тобто в основному економічним та організаційним аспектам розвитку сільського господарства.

Підписання ж Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває нові можливості щодо модернізації державної аграрної політики України відповідно до європейських норм та вдосконалення на цій основі системи планування, розробки й імплементації

відповідних інституційних моделей і механізмів на різних рівнях, а також формує нові сприятливі передумови для інтеграції політики розвитку сільського господарства. Так, перші кроки щодо зближення й гармонізації аграрних політик обох сторін в Україні вже зроблено: Міністерство аграрної політики та продовольства за фінансової підтримки ЄС розробило проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. Загальною метою цієї стратегії є підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів [3]. Серед стратегічних пріоритетів реформ в аграрній сфері України:

- створення стабільної правової системи, що відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема, шляхом виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС;

- інституціональна реформа Міністерства аграрної політики та продовольства і пов'язаних з цим державних агенцій та державних підприємств;

- сільський розвиток – відродження українського села;

- сприяння розвитку аграрної освіти, науки та сфери дорадчих послуг;

- захист довкілля та управління природними ресурсами, зокрема лісовим та рибним господарством.

Важливим орієнтиром є Спільна аграрна політика ЄС, яка в останні роки все більше орієнтується на досягнення балансу між двома її основними блоками (так званими «опорними стовпами»): ринковою політикою та сприянням розвитку сільських територій. САП ЄС на сьогодні є «найбільш розбудованою» політикою Євросоюзу, на яку витрачається найбільше коштів – у різні роки на неї припадало від 40% до 80% загального бюджету ЄС. Починаючи з 2007 р. САП ЄС передбачає збільшення фінансування саме сільського розвитку через скорочення прямих платежів великим фермерським господарствам, окрім того, реформування САП ЄС, що відбувається останніми роками, зорієнтоване на її суттєве спрощення.

У новому стратегічному періоді до 2020 р. основними цілями САП ЄС названо такі:

життєздатне виробництво продовольства; стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату; збалансований розвиток сільських територій. Тому з 2014 р. в ЄС застосовується особливий режим підтримки малих форм господарювання, а за допомогою системи так званих «зелених» платежів у рамках САП ЄС і надалі збережеться стимулювання екологізації сільськогосподарського виробництва.

Висновки. В умовах сьогодення аграрна сфера України перебуває в процесі трансформації та становлення, тому здатна перетворитися в політику імплементації аграрного сектору до членства в ЄС. Для вітчизняної аграрної політики доцільно застосовувати пріоритети САП ЄС на 2014–2020 рр. при формуванні механізму державної підтримки сільськогосподарських виробників. Розвиток аграрної сфери України на новітніх пріоритетах осучаснить аспекти ведення сільського господарства, дасть змогу стабілізувати соціально-екологічні процеси в цій сфері. При плануванні подальших кроків щодо зближення механізмів підтримки й регулювання розвитку агросфери на пріоритетну увагу та поглиблене вивчення заслуговує відповідний досвід інших країн. Наприклад, на етапі підготовки Польщі до вступу в ЄС польські фахівці прийшли до висновку, що необхідно якнайшвидше впроваджувати «технічні норми» європейської аграрної політики, а от запровадження європейських норм, що регулюють функціонування аграрних ринків і структурних трансформацій, потрібно проводити виважено, без невиправданого форсування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
2. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amdi.org.ua/uk/home/amdi/news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-theeu.html>.
3. Еволюція Спільної Аграрної Політики ЄС: Наслідки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/.../U2_ukr.pdf.

УДК 338.43:631.147

Хорішко І.В.

*аспірант кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу
ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля»***АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ
ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ****ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC DEVELOPMENT MECHANISM
IN UKRAINE ECOLOGICALLY SAFE AGRICULTURAL PRODUCTION****АНОТАЦІЯ**

У статті висвітлено напрями вирішення основних проблем з розвитку екологобезпечного виробництва сільськогосподарської продукції. Визначено, що основні проблеми органічного агровиробництва знаходяться в еколого-технологічній, адміністративно-організаційній та економічній площинах. Порушено питання удосконалення системи контролю процесу екологобезпечного агровиробництва.

Ключові слова: екологічна політика, екологічні сівозміни, органічна продукція, екологобезпечне агровиробництво, сертифікація.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены направления решения основных проблем по развитию экологически безопасного производства сельскохозяйственной продукции. Определено, что основные проблемы органического агропроизводства находятся в эколого-технологической, административно-организационной и экономической плоскостях. Поставлены вопросы совершенствования системы контроля процесса экологически безопасного агропроизводства.

Ключевые слова: экологическая политика, экологические севооборота, органическая продукция, экологически безопасное агропроизводство, сертификация.

ANNOTATION

In the article the directions of solving the basic problems of the development of ecologically safe agricultural production. Determined that the main problems of organic agricultural production are eco-technological, administrative, organizational and economic spheres. Violated the improvement of agricultural production of ecologically safe process control.

Keywords: environmental policy, environmental, crop rotation, organic products, ecologically safe agricultural production, certification.

Постановка проблеми. Проблема одержання екологобезпечної продукції рослинництва полягає в зниженні вмісту ксенобіотиків і підвищенні біологічної якості сільськогосподарських культур. Розв'язати дану проблему можливо трьома напрямками: добір культур і сортів, що забезпечують одержання безпечної рослинницької продукції; вибір ґрунту й умов рельєфу, оптимальних для культури та сорту й мінімізуючих нагромадження в них ксенобіотиків; контурно-екологічні сівозміни дозволяють найбільше повно враховувати ґрунтові умови обробки конкретної сільськогосподарської культури і її біологічні особливості.

Удосконалення технології обробки сільськогосподарських культур передбачає науково обґрунтоване застосування пестицидів, добрив. Для одержання екологічно безпечної продукції необхідно порівнювати внесення добрив зі здатністю культури асимілювати живильні еле-

менти, що містяться в них, без забруднення продовольчої й фуражної продукції шкідливими речовинами, а навантаження пестицидів на сільськогосподарський ландшафт – з інтенсивністю фізико-хімічних і біологічних процесів їх деструкції в навколишньому середовищі й продуктах урожаю [4, с. 101].

Усе це свідчить, що на разі Україні необхідна принципово нова екологічна політика, яка має забезпечити найбільш сприятливі з точки зору інтересів здоров'я населення природні умови життя, ефективне, раціональне використання та відтворення природних ресурсів, а також усебічне оздоровлення навколишнього середовища у регіонах, охоплених екологічною кризою. Це можливе при умові, коли природа стане специфічною сферою відтворення, тобто екологічним виробництвом. Таке виробництво забезпечуватиме, з одного боку, відтворення та охорону природних ресурсів, утилізацію відходів, а з іншого – нарощування виробництва екологічно безпечної продукції для задоволення зростаючих потреб населення в якісних продуктах харчування.

Таким чином, необхідно створити відповідний механізм на рівні держави, який би стимулював сільськогосподарських товаровиробників до виробництва екологічно безпечної продукції і подальшого утворення відповідного сектору аграрного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку екологобезпечного агровиробництва широко дискутуються науковцями та практиками. Так, Б. Матвійчук [8] розглядає біологічне землеробство як основу екологічного ведення сільськогосподарського виробництва. При цьому Т. Зайчук [4] пропагує виробництво екологічно чистих продуктів харчування як стратегічний напрямок розвитку України. Еколого-економічні аспекти застосування агроекотехнології виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої продукції розкрито в працях В. Іванишина, тоді як О. Гейдт висвітлює еколого-економічні проблеми аграрного виробництва в регіонах та напрями їх вирішення [1], а також розглядає розвиток екологобезпечних технологій у сільськогосподарському виробництві [2]. Кожна з розглянутих праць окреслює лише окремі аспекти розвитку екологобезпечного агровиробництва, тоді як розгляд цього

вкрай важливого питання вимагає комплексного підходу. Такий підхід притаманний працям П. Коренюка, зокрема, у його монографії розглядаються теоретичні, методологічні та практичні аспекти еколого-економічної ефективності відтворювальної системи продовольчого комплексу [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак напрацювання науковців вимагають подальшої систематизації й узагальнення методів та механізмів екологізації агровиробництва.

Мета статті полягає у дослідженні впливу економіко-адміністративного механізму на розвиток екологобезпечного агровиробництва та чинників, що забезпечують його ефективність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок екологічно безпечної продукції з чітко визначеними об'єктами і суб'єктами в Україні поки що не склався. Його можна класифікувати як потенційний, оскільки відбувається його поступове становлення.

Види економічного стимулювання раціонального природокористування й охорони навколишнього природного середовища передбачені Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», уведеним в дію 25 червня 1991 р. [5]. Стимулювання передбачено здійснювати шляхом установа податкових та інших пільг, уведення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів, застосування пільгового кредитування для реалізації заходів по забезпеченню раціональ-

ного використання природних ресурсів і охорони навколишнього природного середовища.

Ураховуючи зарубіжний досвід функціонування інституційного механізму стимулювання природоохоронної діяльності та вітчизняні соціально-економічні умови природокористування, в Україні визначено, що головною роллю у розвитку будь-якого процесу в національній економіці відіграє адміністративно-економічний механізм, структуру якого представлено на рис. 1.

Адміністративні методи забезпечують регулюючий вплив за допомогою законів і нормативних документів, а також системи державного контролю і планування природоохоронних заходів. При цьому застосовуються відповідні інструменти, які обмежують екологічно шкідливу діяльність: стандартизація і нормування, ліцензування, лімітування, екологічна експертиза тощо.

Дієвим інструментом, за допомогою якого господарська діяльність аграрних підприємств може оцінюватися за критеріями відповідності вимогам екологічного законодавства, екологічним нормам і стандартам, поліпшення екологічних характеристик виробництва та результативності витрат на екологічні програми, може виступати державний контроль у формі екологічного аудиту. Ініціатором його проведення можуть виступати саме підприємство, територіальна громада, державні органи, громадські організації тощо. Результати проведеного аудиту можуть стати основою для прийняття управлінських рішень і водночас суттєво підвищити їх ефективність.

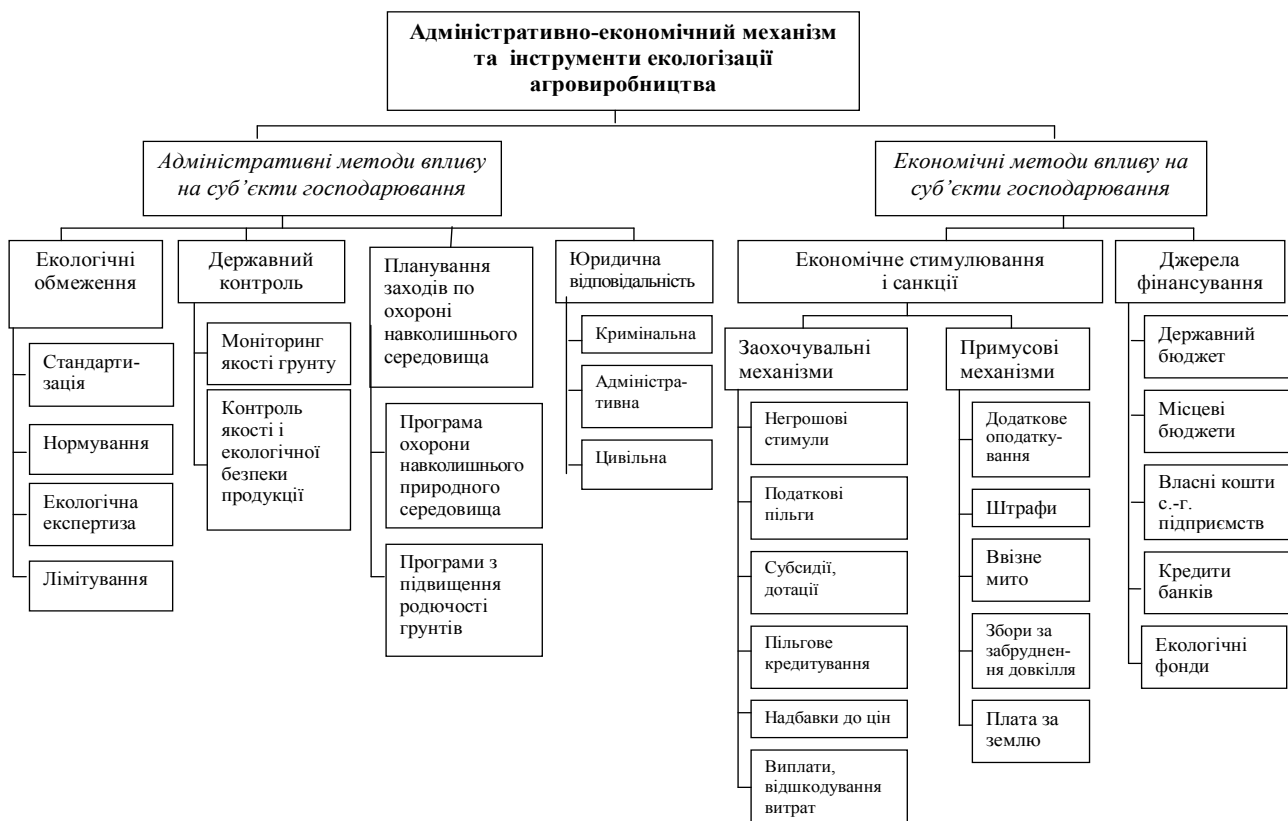


Рис. 1. Методи та інструменти адміністративно-економічного механізму екологізації агровиробництва

Державна підтримка екологобезпечного розвитку сільськогосподарського виробництва також полягає у розробці та реалізації державних програм. Зокрема, існує нагальна потреба в реалізації державної програми збереження земельних ресурсів та розвитку земельних відносин до 2020 р. Одночасно слід запровадити єдину державну систему реєстрації прав на нерухомість, посилити контроль землекористування та охорони земель, посилити гарантії громадянам щодо прав власності на землю.

У цілому управління аграрним природокористуванням державою повинно реалізовуватися через виконання таких функцій: дослідження природних аграрних ресурсів; облік земель сільськогосподарського призначення у системі ведення земельного кадастру; аналіз використання та відтворення природних ресурсів та охорони довкілля в аграрній сфері; землевпорядкування; контроль дотримання норм і правил використання земельних і водних ресурсів та охорони довкілля; агроекологічний моніторинг тощо.

Економічні методи включають в себе низку інструментів впливу на матеріальні інтереси підприємств і окремих працівників. Метою економічного механізму стимулювання природоохоронної діяльності підприємств має бути значне поліпшення екологічної ситуації в Україні і забезпечення балансу економічних та екологічних інтересів.

Інструменти економічного стимулювання включають заохочувальні і примусові методи. До методів заохочення можна віднести наступні інструменти:

1) негрошові стимули для суб'єктів господарювання;

2) податкові пільги – зниження ставок земельного чи фіксованого сільськогосподарського податку або звільнення на певний термін від оподаткування підприємств, що виробляють сировину для виробництва екологічно безпечної продукції, а також здійснюють заходи щодо поліпшення якості ґрунтів і охорони земель за власний рахунок;

3) цільові субсидії і дотації сільськогосподарським підприємствам на здійснення природоохоронних заходів;

4) пільгове кредитування сільськогосподарських підприємств, що використовують екологобезпечні технології виробництва [7, с. 112].

У світовій практиці широкого застосування набув такий інструмент мотиваційного менеджменту, як екологічне маркування. Під ним розуміють добровільну процедуру, яка проводиться на багатокритеріальній основі уповноваженою установою і надає право на присвоєння продукції позначки, що свідчить про перевагу цієї продукції щодо екологічної чистоти серед певної групи однорідної продукції. Додатковим стимулом для суб'єкта господарювання може стати можливість продавати марковану продукцію за вищою ціною чи на кращих умовах.

Ще одним інструментом впливу на суб'єктів господарювання з метою обмежити їх негативний вплив на навколишнє середовище є введення так званих екологічних платежів, а саме встановлення плати за користування природними ресурсами, забруднення навколишнього природного середовища, розміщення відходів, інші види шкідливого впливу на нього. Плата за використання природних ресурсів може встановлюватися у вигляді тарифу за користування одиницею певного ресурсу протягом визначеного періоду. Прикладом такої плати може бути податок на землю.

Для одержання екологічно безпечної рослинницької продукції необхідні:

– ресурсозберігаючі й природоохоронні технології, створення на їхній базі замкнених оборотних і безвідходних виробничих циклів на тваринницьких підприємствах і на меліоративних системах, а також на підприємствах переробної промисловості;

– оптимізація природних механізмів регулювання чисельності шкідників, бур'янів і збудників хвороб сільськогосподарських культур;

– на базі адаптивних агроландшафтів інтегрований захист рослин;

– ефективне управління біологічними процесами, створення екосистем і ландшафтів із заданими властивостями [8, с. 146].

Для запобігання негативним наслідкам використання мінеральних добрив і пестицидів потрібно екологічно й гігієнічно обґрунтоване регламентування їх застосування.

При існуючій системі землеробства значна частина площі сільськогосподарських угідь еродована, переущільнена, забруднена. Щорічна інтенсивна обробка ґрунту великоваговими машинами, нерегламентоване застосування добрив і отрутохімікатів негативно впливають на екологічну систему «ґрунт – рослина – тварина – людина», що може призвести до зниження родючості ґрунтів, продуктивності полів, хімічному забрудненню виробленої сільськогосподарської сировини й харчових продуктів.

Для одержання екологічно безпечної рослинницької продукції необхідно розробити концепцію створення агропромислових систем, ефективних в еколого-економічному відношенні. Сутність концепції повинна полягати в наступному:

– організація землеробства на екологічно безпечних територіях;

– мінімізація доз мінеральних добрив;

– повна або часткова відмова від застосування отрутохімікатів;

– широке використання гною, компостів, органічних залишків, золи, гіпсу, вапна, фосфоритного борошна й ін.;

– застосування рослинних засобів або біологічних способів захисту рослин [3, с. 39], а також

– при переробці органічної сільськогосподарської продукції застосування лише екологобезпечних технологічних інгредієнтів та добавок.

Організація сільськогосподарських виробничо-переробних систем, ефективних в еколого-економічному відношенні, вимагає обґрунтування або уточнення основних елементів організації системи землеробства.

Необхідно правильним чином формувати сівозмінні, так, наприклад, для попередження ерозії ґрунту необхідно:

- включати в сівозмінні багаторічні бобові трави (15–30% площі); при цьому втрати від ерозії у три-п'ять разів менше, ніж традиційній системі;

- використовувати різноманітні культури, що відрізняються основними характеристиками (біологія розвитку, пошкоджуваність шкідниками, вразливість хворобами, конкурентоспроможність, потужність кореневої системи, інтенсивність поглинання окремих елементів живлення, вологі);

- не допускати тривалих періодів «парування» ріллі;

- включати в сівозмінні хоча б одну проміжну культуру, використовувану в якості сидератного добрива або в кормових цілях;

- створювати гнучкі сівозмінні для змушеної заміни тієї або іншої культури при екстремальних умовах.

Рекомендується заповнювати елементи живлення в основному за рахунок трьох джерел: різних органічних добрив, важкорозчинних мінеральних речовин і азотофіксуючих рослин. У забезпеченні енергетичним матеріалом мікрофлори (отже, і в підтримці продуктивної здатності ґрунту), у постачанні рослин живильними речовинами основна роль повинна належати органічним добривам. Органічні добрива рекомендується використовувати з ферм, де виробництво продукції тваринництва організоване на біологічних принципах. Критерієм застосування цих добрив є норма внесення на 1 га сівозмінної площі, що забезпечує бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті.

В умовах органічного землеробства доцільно використовувати сорти, стійкі до шкідників, хвороб і екстремальних погодних умов. Вони повинні мати відносно високу продуктивність при низькому рівні внесення хімічних засобів. Насіння рекомендується завозити з тих сільськогосподарських підприємств, у яких виробництво їх організоване на біологічних принципах.

У боротьбі зі шкідниками й хворобами велике значення необхідно надавати механізму саморегулювання агроєкосистеми. Вирішальне значення в цьому випадку мають сівозмінні й правильне чергування культур у ній, а також агротехнічні прийоми по догляду за рослинами. Дуже важливе збалансоване внесення добрив, використання сидератних культур, змішаних посівів сільськогосподарських культур, розширення посівів рослин, стійких до шкідників і хвороб, збереження корисних організмів (ентомофагів) проти шкідників рослин, грибів, бактерій, нематод і вірусів, а також насичення

агрофітоценозів корисними організмами. При цьому необхідно знижувати щільність популяції шкідливих організмів до економічно безпечного рівня.

При освоєнні екологобезпечних технологій виробництва неодмінними умовами успіху є запобігання замету на поля нового насіння бур'янів, знищення наявних у ґрунті життєздатного насіння і органів вегетативного розмноження бур'янів, придушення й знищення зростаючих бур'янів у посівах культур і природних кормових угіддях. У якості запобіжних заходів рекомендуються наступні:

- застосування для посіву ретельно очищеного від бур'янів насіння;

- згодовування тваринам відходів очищення насінного й продовольчого зерна й інших продуктів з попередньою механічною й термічною обробкою;

- обкошування ділянок, межі, узбіччя полів до обсіменіння бур'янистих рослин;

- утримування в чистому стані всіх сільськогосподарських машин, особливо збиральної техніки;

- пухке зберігання гною з метою знищення життєздатного насіння бур'янів при самозігріванні;

- своєчасне збирання зернових культур на низькому зрізі (зменшення висоти зрізу з 20 до 10–12 см скорочує кількість насіння, що обсіпають бур'яни, приблизно в 10 раз) [6, с. 48].

У боротьбі з бур'янами необхідно застосовувати наступні високоефективні прийоми:

- включення в сівозмінні пожнивних культур, що володіють здатністю біологічного придушення бур'янів і оздоровлення ґрунту;

- комбінація різних по глибині й інтенсивності основних, передпосівних і міжрядних обробок;

- застосування спеціальних машин, використання мульчуючих речовин, дотримання густоти стояння рослин.

Основними вимогами, реалізованими при виборі робочих машин, є енергозбереження, економічна ефективність, обумовлена в першу чергу високою продуктивністю машин і знарядь, а також їх екологічність як показник якості виконуваних технологічних операцій. При цьому пріоритет належить екологічності й економічності техніки. Ґрунтообробні машини й знаряддя повинні забезпечувати ефективне знищення бур'янів, особливо багаторічних, сприятливе додавання орного й ризосфери, підвищувати її протиерозійну стабільність.

Критерієм екологічності машин і знарядь є рівень ущільнюючого впливу на ґрунт з контактного тиску й розрахунковій напрузі на глибину 0,5 м. Даному критерію задовольняють вітчизняні гусеничні трактори сільськогосподарського призначення й колісні трактори. Організм тварин і навколишнє середовище взаємозалежні й впливають один на одного, тому у тваринництві необхідно здійснювати заходи

як по охороні навколишнього середовища від забруднення відходами самого тваринництва, так і по захисту тварин від несприятливого впливу навколишнього середовища. Для одержання екологічно безпечної тваринницької продукції необхідно розробити відповідну технологію у тваринництві, забезпечити кожне тваринницьке підприємство екологічним паспортом, удосконалювати генотип тварин з метою підвищення стійкості до хвороб.

Для подальшого розвитку екологобезпечного виробництва в Україні необхідно:

- прийняти міжнародні стандарти на товари з метою віднесення їх до категорії екологічно безпечних;

- прийняти єдину систему маркування екологічних товарів;

- увести екологічні податки на продукцію, що не відповідає прийнятим стандартам і зроблену із застосуванням екологічно шкідливих технологій;

- надати пільги з податкових і орендних платежів усім землекористувачам, які інвестують власні кошти в підвищення родючості землі й поліпшення її якісного стану;

- здійснювати компенсації видатків, спрямованих на відтворення родючості земель, дотримання екологічних і санітарних норм землеробства, а також на перехід до виробництва екологічно безпечної продукції;

- розробити механізми відшкодування шкоди здоров'ю, що наноситься населенню при виробництві й споживанні екологічно шкідливої продукції;

- розробити механізми відшкодування збитку за забруднення земель, втрату родючості, за виведення земель із сільськогосподарського обороту або переведення ріллі в менш коштовні категорії у розмірах, що забезпечують повну компенсацію втрат як унаслідок зниження родючості земель, так і через необхідність проведення робіт з їхнього відновлення;

- надавати фінансову підтримку у формі прямих субсидій для землекористувачів, що інвестують кошти в підвищення родючості землі й поліпшення її екологічного стану;

- надавати фінансову підтримку на виконання землеохоронних заходів із тривалим строком окупності або що взагалі не окупаються в межах аграрного сектору, наприклад, пов'язаних з реконструкцією ландшафту, трансформацією угідь, відновленням і очищенням земель [2, с. 46].

Сьогодні в Україні виробництво екологобезпечної продукції стикається з відсутністю стандартів і системи сертифікації, гармонізованих відповідно до міжнародних нормативних документів. Окрім розробки вітчизняних стандартів на екологобезпечну сільськогосподарську продукцію, також важливим питанням є побудова ефективної системи органів, що здійснюють сертифікацію. Вони не можуть бути ні торговельними організаціями, ні власниками

товарного знаку. Необхідно в цьому контексті розглядати два варіанти: комерційну сертифікацію незалежними організаціями, які одержують право на державну сертифікацію, або сертифікацію державними органами нагляду за прикладом існуючої системи сертифікації традиційної сільськогосподарської продукції.

Інша проблема полягає у мотиваційній площині. Держава має сформулювати необхідний та достатній пакет мотиваційних чинників, які б спонукали агровиробників до виробництва екологобезпечної продукції.

Аналіз стану готовності фермерів до запровадження технологій виробництва органічної продукції показав, що лише 3% фермерських господарств, розташованих на придатних територіях, не визначилися, чи будуть займатись виробництвом органічної продукції. Більшість фермерів готові виробляти органічну продукцію за певних умов. За результатами експертних оцінок, здійснених на основі анкетних опитувань фермерів Новомосковського району Дніпропетровської області, до складу таких чинників у першу чергу відносяться: цінова політика держави у сфері держзакупівель, гарантовані канали збуту та наукове забезпечення (рис. 2).

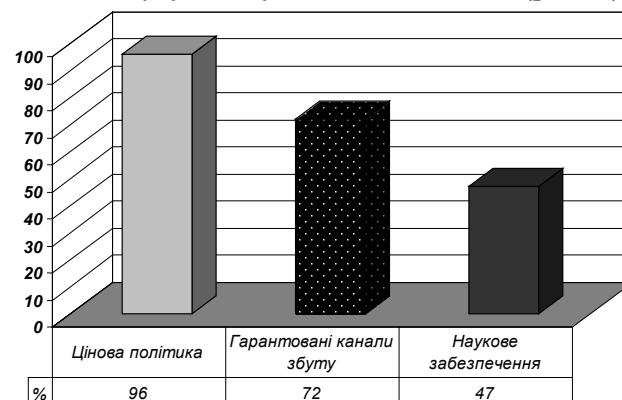


Рис. 2. Пріоритетність мотиваційних чинників у готовності переходу до виробництва органічної продукції

Основною умовою при переході на органічне землеробство, за переконаннями більшості фермерів, є цінова політика органічної продукції, яка повинна забезпечувати підвищення рівня ціни на 50–70% порівняно з традиційною. Майже три четверти частини фермерів головною умовою вбачають наявність гарантованих каналів збуту органічної продукції. Необхідність наукового забезпечення є важливою передумовою майже для 50% фермерів, готових до переходу на виробництво органічної продукції.

Це, очевидно, свідчить про те, що в цілому українські фермери позитивно сприймають ідею виробництва органічної продукції за умов належного організаційного забезпечення, у тому числі наукового.

Висновки. Одним з найбільш перспективних напрямів підвищення ефективності екологічного аграрного виробництва є застосування методів

та інструментів адміністративно-економічного механізму. З однієї сторони, нормативно урегульований вплив та контроль держави процесу екологізації виробництва органічної продукції, з іншої – формування чітких мотиваційних і стимульно-санкційних фінансово-економічних інструментів для агровиробника здатні забезпечити розвиток екологічнобезпечного агровиробництва в Україні.

Загалом, застосування адміністративних методів регулювання аграрного природокористування можливе лише за умови, що на державному рівні будуть виконуватися такі функції: дослідження природних аграрних ресурсів; облік земель сільськогосподарського призначення у системі ведення земельного кадастру; аналіз використання та відтворення природних ресурсів та охорони довкілля в аграрній сфері; землевпорядкування; контроль дотримання норм і правил використання земельних і водних ресурсів та охорони довкілля; агроекологічний моніторинг тощо.

Разом з тим застосування методів економічного механізму дозволить підприємству знизити витрати й сприятиме розвитку інноваційних технологій. Система економічних інструментів характеризується тим, що підприємства не обмежуються жорсткими нормами. Вони можуть обирати свою стратегію, спираючись на власну оцінку витрат і результатів. Водночас принциповим є фіксований характер усіх економічних параметрів, які для них є зовнішніми.

У цілому синергетичний ефект від адміністративно-економічного механізму полягає у поєднанні монетарних та немонетарних інструментів, що спонукають агровиробників застосовувати екологічно безпечні технології для

виробництва органічної продукції та може стати предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гейдт О.П. Еколого-економічні проблеми аграрного виробництва в регіоні та напрями їх вирішення / О.П. Гейдт // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>.
2. Гейдт О.П. Розвиток екологічнобезпечних технологій в сільськогосподарському виробництві / О.П. Гейдт // Проблеми формування нової економіки XXI століття: міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 22–23 грудня 2011 р.): у 8 т. Т. 8. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2011. – С. 45–47.
3. Екологізація виробництва сільськогосподарської продукції // Ефективні корми та годівля. – 2008. – № 7. – С. 39–40.
4. Зайчук Т.О. Виробництво екологічно чистих продуктів харчування як стратегічний напрямок розвитку України / Т.О. Зайчук // Економіка і регіони. – 2009. – № 1(20). – С. 100–105.
5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Іванишин В.В. Еколого-економічні аспекти застосування агроекотехнології виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої продукції / В.В. Іванишин, В.С. Таргоня, Л.С. Околот // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 46–49.
7. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: [монографія] / П. І. Коренюк. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2005. – 355 с.
8. Матвійчук Б.В. Біологічне землеробство – основа екологічного ведення сільськогосподарського виробництва / Б.В. Матвійчук // Сучасні проблеми екології: III міжвуз. конф. – Житомир, 2006. – С. 145–148.

УДК 338.246.025.3

Черниченко Т.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою фінансів
Мукачівського державного університету***Черниченко С.Ф.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕГУЛЮВАННІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

APPLICATION OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISM IN THE REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню досвіду європейських країн щодо механізмів забезпечення державно-приватного партнерства на регіональному і місцевому рівнях. Висвітлено особливості міжнародного досвіду використання проектів державно-приватного партнерства. Проаналізовано активність державно-приватного партнерства у різних країнах.

Ключові слова: держава, приватний сектор, партнерство, регіональний розвиток, державно-приватне партнерство.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию практики европейских стран государственно-частного партнерства, использования его инструментов и механизмов на региональном и местном уровнях. Освещены особенности международного опыта использования проектов государственно-частного партнерства. Проанализирована активность государственно-частного партнерства в различных странах.

Ключевые слова: государство, частный сектор, партнерство, региональное развитие, государственно-частное партнерство.

ANNOTATION

The article is devoted research of experience of practice of the European countries of public-private partnership, uses of his instruments and mechanisms on regional and local levels. It were highlighted the features of international experience in the application of public-private partnership. The activity of public-private partnerships in various countries and areas was analyzed.

Keywords: government, private sector, partnership, regional development, public-private partnership.

Постановка проблеми. Практична реалізація заходів державного регулювання економічного розвитку регіонів напряму залежить від пошуку та впровадження внутрішніх джерел фінансових ресурсів на регіональному рівні. Постійне зменшення обсягів бюджетних ресурсів і децентралізація їх формування та розподілу викликають необхідність пошуку варіантів залучення фінансових ресурсів приватного сектору для вирішення питань соціально-економічного розвитку регіонів.

Одним з варіантів залучення приватного бізнесу та активізації його ініціативи у забезпеченні економічного розвитку на регіональному рівні є застосування інституту державно-приватного партнерства. Мета даного інституту – підвищення ефективності та результативності органі-

заційно-економічної діяльності держави на основі використання механізму поведінки та потенціалу приватного сектору економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження світового досвіду та застосування практики державно-приватного партнерства досить ґрунтовно висвітлені у працях закордонних та вітчизняних вчених. Заслужують на увагу праці Б. Акитоби [1], В. Варнавського [2–4], Д. Делмона [5], В. Михеєва [6], М. Хаммамі [7] та В. Якуніна [8].

В останні роки у зв'язку із загостренням бюджетної ситуації в країні та розвитком перспективи становлення державно-приватного партнерства дана проблема активно піднімається також у працях вітчизняних вчених, зокрема: О.М. Вінник [9–10], С.Ф. Єрмілова [11], І. Запатріної [12; 13], А. Павлюк, Д. Ляпін [14] та багатьох інших. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються проблеми адаптації існуючого досвіду до вітчизняних реалій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі державно-приватного партнерства як одного з інструментів державного регуляторного впливу на розвиток регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років у багатьох країнах відбуваються значні зміни у діяльності галузей економіки, які до цього часу знаходились у державній власності та державному управлінні: електроенергетиці; автомобільному, залізничному, комунальному господарствах; транспортній інфраструктурі. Питання повної та часткової приватизації стають актуальними для таких галузей, які до цього часу вважались природними монополіями, а отже, застосування приватного капіталу в їх діяльності вважалось недоречним, а саме: житлово-комунальне та енергетичне господарство, водопостачання та водовідведення, транспортні та комунікаційні системи.

У розвинених країнах, а останнім часом і країнах, що розвиваються, держава приймає рішення про передачу об'єктів переліче-

них галузей у приватну власність, а частіше у тимчасове довгострокове або середньострокове користування, проте залишає за собою право регулювання та контролю їх діяльності.

Основною причиною зміни підходів держави до інституційної та організаційної належності об'єктів мережових та монопольних сегментів є недостатній обсяг бюджетних фінансових ресурсів для їх утримання, а тим більше їх розширеного відтворення.

Одним з варіантів налагодження економічних відносин між державою та приватним бізнесом є запровадження інституту державно-приватного партнерства.

Інститут державно-приватного партнерства (ДПП, Public-Private Partnership – PPP) – це альтернатива приватизації життєво та стратегічно важливих об'єктів державної власності.

Організаційно-правовий механізм державно-приватного партнерства та його об'єкти не є чітко окресленими. У більшості праць їх основу формують контрактні відносини між державним і приватним партнерами, а об'єктом виступають транспортна та виробнича інфраструктури.

Так, на думку головного спеціаліста Світового банку по питанням участі приватного сектору в інфраструктурі у сфері здійснення угод, фінансів та політики Дж. Делмона, державно-приватне партнерство – це один з інструментів в арсеналі держави, завдячуючи якому передбачається збільшення інвестицій в інфраструктуру та підвищення її ефективності. Партнерство передбачає будь-які форми контрактних або юридичних відносин між державними та приватними структурами з метою покращання та/або розширення інфраструктурних послуг [5].

Обмеження автора стосовно визначення якості об'єктів державно-приватного партнерства лише інфраструктурних проектів не в повному обсязі відповідають теоретичним та практичним підходам до організаційно-правового механізму партнерства.

За визначенням Міжнародного банку реконструкції та розвитку, державно-приватне партнерство – це довгостроковий договір між приватним партнером і державним органом для забезпечення громадських потреб або надання суспільної послуги, в яких приватна сторона, з одного боку, несе значний ризик і відповідальність управління, з іншого – отримує винагороду за виконану роботу [15].

Більш узагальнюючим та об'ємним є трактування змісту даного поняття російським економістом В.Г. Варнавським. Учений зазначає, що в сучасному розумінні ДПП – це інституційний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних та локальних, проте завжди суспільно вагомих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до НДДКР. Кожний такий альянс є тимчасовим, оскільки укладається, як правило, на визна-

чений термін з метою здійснення конкретного проекту та зупиняє своє існування після його реалізації [3].

Запропоноване В.Г. Варнавським визначення є більш широким, оскільки охоплює не тільки різні форми економічних відносин між партнерами (інституційні та організаційні), а й визначає широкий спектр сфер діяльності, в яких можливим є застосування інституту державно-приватного партнерства.

У міжнародній практиці вираз «державно-приватне партнерство» іноді використовується для відображення й інших типів взаємодії між державними та приватними організаціями, які сприяють досягненню цілей державної політики. Вони можуть включати:

- механізми взаємовигідного обміну інформацією;
- добровільні дії приватних компаній, які поряд з громадськими долучаються до важливих проектів у сферах охорони здоров'я та освіти;
- приватне фінансування громадських інвестиційних проектів на благодійній основі;
- спільно керовані проекти наукових досліджень та інновацій, що здійснюються шляхом використання потенціалу державного і приватного секторів;
- державні заходи з підтримки розвитку приватного сектору.

Як засвідчує досвід краї з розвинутою економікою, основними рисами ДПП є такі:

- довгостроковий період дії угоди партнерства (від 10–20 років та до 50 років у випадку концесії);
- конкурентні умови укладання угод, які передбачають участь декількох потенційних приватних партнерів;
- два варіанта фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох приватних партнерів;
- більш високий рівень ефективності функціонування або створення об'єкту партнерства ніж за умови державного фінансування;
- збереження пріоритетної ролі держави: держава визначає доцільність проекту з позицій інтересів суспільства, визначає вартісні та кількісні параметри, здійснює контроль реалізації проекту; приватний партнер здійснює операційну діяльність на всіх стадіях запровадження проекту партнерства;
- розподіл ризиків інвестиційної діяльності на основі домовленостей обумовлених у договорі партнерства.

Однією з найбільших проблем запровадження інституту державно-приватного партнерства в Україні є формування відповідного правового середовища та розробка ефективних правових методів державного регулювання. Правову основу державно-приватного партнерства формує Закон України «Про державно-приватне партнерство» [16], у якому зазначається,

що «державно-приватне партнерство – співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору». Таким чином, організаційні моделі партнерства обумовлюються відповідними договорами, які укладаються між державою та приватними партнерами.

Якщо узагальнити світовий досвід ДПП з позицій оцінювання трьох основних ключових позицій – власність, фінансування та управління, – можна виділити такі базові моделі партнерства (табл. 1).

Для економіки України на сьогоднішній день найбільш типовою є модель концесії, що пов'язано із застосуванням інституту державно-приватного партнерства переважно у проектах з тривалим терміном реалізації та у сферах діяльності, де передача прав власності приватному партнеру виключається за правовими або політичними чинниками.

Таблиця 1
Базові моделі державно-приватного партнерства [17]

Назва моделі	Власність	Фінансування	Управління
Модель концесії	Державна	Спільне	Спільне
Модель оператора	Спільна	Приватне	Приватне
Модель договірної	Спільна	Приватне	Приватне
Модель кооперації	Спільна	Спільне	Спільне
Модель лізингу	Приватна	Спільне	Спільне

Проте в останні роки багато українських вчених, які займаються питаннями ДПП, наголошують на необхідності запровадження в нашій державі не лише договірної, а й інституційної (корпоративної) форми партнерства, яка передбачає створення та/або спільну участь державного та приватного партнера в господарській організації корпоративного типу (зазвичай акціонерному товаристві) [9–10].

Основною метою запровадження інституту ДПП на рівні регіонів України є розширення ресурсного потенціалу регіонів за рахунок балансу державних (місцевих, регіональних та загальнодержавних) ресурсів та ресурсів при-



Рис. 1. Основні результати та пріоритети реалізації інституту державно-приватного партнерства

ватного бізнесу. Залучення приватного капіталу до стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів забезпечує, з одного боку, зростання мотивації регіональної та місцевої складових бізнесу у активізації економічних процесів на рівні регіону, з іншого – стимулює легалізацію бізнес-процесів, вихід бізнесу з «тіні».

Інститут державно-приватного партнерства забезпечує координацію інтересів влади та бізнесу за трьома основними напрямками: бюджетно-фінансовому, ресурсному та інституційному (рис. 1).

Висновки. За результатами дослідження практики державно-приватного партнерства в економічно розвинених країнах можна стверджувати, що основними пріоритетами його запровадження є: скорочення обсягів бюджетних витрат на розвиток та реконструкцію стратегічно важливих об'єктів регіону; залучення фінансових ресурсів приватних партнерів до інвестиційних проєктів; використання підприємницької ініціативи приватного сектору; запровадження прогресивних технологій. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування рекомендацій щодо складових механізму державно-приватного партнерства на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Акитоби Б. Государственные инвестиции и государственно-частное партнёрства / Б. Акитоби, Р. Хемминг, Г. Шварц; пер. с англ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/issues/issue40/ei40r.pdf>.
- Варнавский В.Г. Новая концепция государственно-частного партнерства в Великобритании / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 8. – С. 67–75.
- Варнавский В.Г. Государственно-частное партнёрство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
- Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны / В.Г. Варнавский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1052252.html>.
- Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. – Астана: Апельсин, 2010. – 250 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf.
- Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования: [монография] / О.Л. Михеев. – М.: Анкил, 2011. – 279 с.
- Mona Hammami, Jean-Francois Ruhashyankiko, Etienne B. Yehoue. Determinants of Public Private Partnerships in Infrastructure // IMF Working Paper / IMF Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0699.pdf>.
- Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунин // Социологическое исследование. – 2007. – № 2.
- Вінник О.М. Акціонерна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання / О.М. Вінник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Юридичні науки». – 2010. – № 83. – С. 7–9.
- Вінник О.М. Інституційна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання / О.М. Вінник // Актуальні питання інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 6–19.
- Єрмілов С.Ф. Розробка основних напрямів розвитку державно-приватного партнерства в Україні / С.Ф. Єрмілов // Право та державне управління. – 2012. – № 1. – С. 123–128.
- Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.
- Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52–58.
- Павлюк А., Ляпін Д. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. Павлюк, Д. Ляпін // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftn1.
- Державно-приватне партнерство: керівництво / Міжнародний банк реконструкції та розвитку: Світовий банк, Азіатський банк і Міжамериканський банк розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2014/09/08/000442464_20140908133431/Rendered/PDF/903840PPP0Refe0Box385311B000PUBLIC0.pdf.
- Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
- Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Мир перемен. – 2004. – № 2. – С. 13.

УДК 338.439.544:339.166.82(477)

Шпильова Ю.Б.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітникІнституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ
ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИМИ ТОВАРАМИ В УКРАЇНІ****PROSPECTS FOR TRADE
IN ENVIRONMENTALLY FRIENDLY GOODS UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються передумови розвитку ринку екологічно чистої (органічної) продукції в Україні, з урахуванням положень Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Ключові слова: угода про асоціацію, Європейський Союз, імплементація, екологічно чиста продукція, сертифікація, стандарти, маркування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются предпосылки развития рынка экологически чистой (органической) продукции в Украине, с учетом положений Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС.

Ключевые слова: соглашение об ассоциации, Европейский Союз, имплементация, экологически чистая продукция, сертификация, стандарты, маркировка.

ANNOTATION

In the article initial conditions of the development of Ukraine's market of environmentally friendly (organic) goods are analyzed in consideration of the EU-Ukraine Association Agreement regulations.

Keywords: Association Agreement, European Union, implementation, environmentally friendly and organic goods, certification, standards, labeling.

Угоду про асоціацію між Україною та Європейським союзом і його державами-членами можна віднести до нового покоління угод ЄС про співпрацю, що означає досягнення нового рівня у відносинах між нашою державою та Європейським Союзом. Вона відкриває для українських товарів європейські ринки і передбачає сприяння розвитку торгівлі та заохочення прямих іноземних інвестицій в екологічно чисті товари, послуги і технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питанням торгівлі екологічно чистими товарами та сталому розвитку приділяють багато уваги в українській економічній літературі. Зокрема, О. Азарян, О. Амоші, О. Беякова, В. Гончарова, І. Должанського, С. Ілляшенка, В. Нікішкіна, П. Скрипчука, О. Шубіна які в своїх дослідженнях багато уваги приділяють питанням екологічного маркування, стандартизації та сертифікації товарів як механізмів підвищення конкурентоспроможності екологічно чистої продукції в Україні. Поряд з цим аналізують наслідки Угоди про асоціацію як інструменту економічної політики обґрунтовуючи наслідки для бізнесу, населення та державного управління.

Метою цієї роботи є дослідження особливостей розвитку торгівлі та виробництва екологічно чистої (органічної) продукції в Україні, з урахуванням положень Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Виклад основного матеріалу. В розділі IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС передбачено створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), протягом перехідного періоду (максимум 10 років) відповідно до положень статті XXIV ГАТТ 1994 р. При досягненні домовленостей кожна сторона зменшить або скасує мито на товари, будуть запроваджені так звані тарифні квоти. В перспективі такі нововведення створюють можливості для українського бізнесу при завоюванні нових ринків та Україна поступово відкриє свій ринок для товарів, що вироблені в ЄС. Головним інструментом реалізації цієї частини угоди є гармонізація законодавства України з правом ЄС.

На сьогодні повноцінному виконанню Угоди та розвитку ринку екологічно чистих товарів в Україні перешкоджає відсутність відповідної нормативно-правової бази, яка б регулювала весь процес: від створення екологічно чистих товарів до їх продажу кінцевому споживачеві, а також орієнтація нечисленних українських виробників таких товарів переважно на зовнішні ринки.

Наповнений низькоякісними товарами внутрішній ринок України тільки стимулюватиме споживачів активно переходити на товари з бездоганною «репутацією». Головне на сьогодні – сформулювати пропозицію таких товарів. За оцінками, близько 80% вітчизняної органічної продукції експортується в розвинені країни, 18 реалізують на внутрішньому ринку за звичайними цінами і тільки 2% реалізується з позначкою «органічний продукт». Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2007 році – 500 тис. євро, в 2010 – 2,4 млн. євро, а у 2014 р. – до 14,5 млн. євро [6]. В Україні частка продажів органічної продукції не перевищує 1-2% від загального обсягу

с/г продукції. Нажаль, на сьогодні, в Україні не існує офіційної державної статистики щодо органічного виробництва, а також на даний час неможливо мати повну картину органічного сектору на основі інформації від організацій, що здійснюють сертифікацію виробництва органічної продукції.

У країнах ЄС та світі в цілому стрімко поширюється органічне виробництво, зокрема, в ЄС розроблено та виконується «План дій по запровадженню та поширенню органічного виробництва». Додатки до Угоди про асоціацію з ЄС містять Регламенти щодо органічного виробництва.

На сьогодні наша держава намагається підтримати цей сектор економіки. Зокрема, 3 вересня 2013 р. вступив у дію Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [4], що має вплинути на виробників, переробні підприємства, роздрібну торгівлю, споживачів, а також створити сприятливе середовище для розвитку органічного сільського господарства. Проте необхідно зазначити, що поки в Україні не розроблені відповідні підзаконні акти, що гальмує розвиток цієї сфери.

Ще одним документом, що акцентує увагу на органічному секторі, є Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України. В стратегії серед пріоритетних напрямів досягнення стратегічних цілей вказано і забезпечення продовольчої безпеки держави шляхом сприяння розвитку органічного землеробства, насамперед в особистих селянських і середніх господарствах. Також Стратегія передбачає створення умов для широкого впровадження екологічно орієнтованих та органічних технологій ведення сільського господарства, збільшення частки земель, що використовуються в органічному сільському господарстві [5].

Поряд з цим, деякі обласні та районні адміністрації в Україні вже сприяють просуванню органічного виробництва а регіональному рівні (наприклад, Львівська, Полтавська обласні державні адміністрації тощо), а деякі з них вже схвалили або розробляють регіональні програми розвитку органічного сільськогосподарського виробництва.

Необхідно зазначити, що з вересня 2007 р. в Україні діє програма розвитку органічного виробництва (за підтримки ЄС), якою заплановано до кінця 2015 р. довести частку земель сертифікованих органічних господарств до 7%. Окрім цього, в Державній цільовій Програмі розвитку села на період до 2015 р., що вже закінчила свою дію, було задекларовано довести обсяг частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства до 10%, чого, досягнуто не було через відсутність підтримки галузі державою. Поряд з цим, необхідно зазначити, що для активізації в Україні виробництва екологічно чистих товарів

необхідно сформувати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування цієї системи від виробництва до споживання. Серед нормативних актів ЄС, що мають розглядатися Українською стороною при поступовому наближенні законодавства щодо органічного фермерства є регламенти ЄС № 834/2007, № 889/2008, № 1235/2008, які стосуються органічного виробництва та маркування органічної продукції, контролю й умов імпорту таких продуктів.

Для розвитку виробництва екологічно чистої продукції необхідна фінансова і науково-дослідна підтримка. У країнах Європи фінансова підтримка держави виявляється в основному через надання субсидій, причому варто зазначити, що розмір субсидій, що надаються органічним фермам, є більший порівняно із звичайними фермами. Аграрний сектор країн ЄС має державну підтримку розмір якої перевищує 50% в структурі доходів ферм, а в доходах ферм, що займаються органічним виробництвом у більшості європейських країн близько 65%. Окрім цього, розвинені країни часто створюють спеціальні фонди, що безпосередньо фінансують розвиток органічного землеробства. Це свідчить про сприяння виробництву органічної продукції з боку європейських держав. В українському ж законодавстві державна підтримка, що надається відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», зовсім не передбачає особливої фінансової підтримки підприємств органічного землеробства.

Виробництво органічної продукції відкриває значні можливості для аграрних підприємств України. За умови виконання всіх норм і вимог регламентів Ради ЄС вітчизняні підприємства зможуть без перешкод експортувати власну органічну продукцію до країн ЄС в яких попит на дану продукцію досить високий. На початковому етапі підприємства понесуть певні витрати (сертифікація продукції, її пакування, маркування та ін.), що в майбутньому буде компенсовано зростанням обсягів реалізації такої продукції. Виробництво екологічно чистої продукції може приносити додаткові прибутки, оскільки дані вироби є більш якісними і в окремих випадках дешевшими. Імідж екологічно свідомого підприємства сприяє покращанню збуту цієї продукції.

Одним із напрямів формування ринку екологічно чистих товарів є екологічне маркування, що слугує вагомим інструментом просування своїх товарів виробниками. Відповідно до Угоди, додаткове підтвердження вимог маркування й етикетування для забезпечення захисту здоров'я, безпеки чи навколишнього середовища сприятиме захисту прав споживачів стосовно достовірності та повноти інформації про продукцію. Основними нормативно-правовими документами ЄС, які регламентують вимоги до екомаркування та процедури його проведення, є Директива № 94/62/ЄС від 20.12.1994 р. та Регламент з екомаркування № 66/2010 від

25.11.2009 р., [7] де розкрито основні поняття, сформульовано вимоги до компетентних організацій, які приймають участь в екомаркуванні, описано процедуру присвоєння екологічного знака, вимоги щодо контролю законності його присвоєння та порядок стимулювання екомаркування продукції. Згідно з європейською практикою, продукція повинна відповідати міжнародним екологічним критеріям, установленим Глобальною Мережею Екологічної Маркування (GEN), що переглядаються кожні три роки. Відсутність екологічного маркування на продукції передбачає зниження її ціни на 20–30%.

Нормативну базу у сфері екологічного маркування в Україні формують національні стандарти ДСТУ ISO 14020:2003 (визначає основні принципи розробки і застосування екологічних маркувань як інструмента екологічного управління) та ДСТУ ISO 14024:2002. Екологічне маркування здійснюється за принципом добровільності, проте, за нашими оцінками, без його запровадження можливості українських виробників завоювати позиції на європейських ринках істотно зменшуються.

В Угоді значна увага приділяється генетично модифікованій продукції. У країнах ЄС перед надходженням на ринок кожен генетично модифікований продукт повинен отримати рекомендацію на продаж. Поряд з цим в Європейському Союзі введено жорсткі обов'язкові норми маркування товарів в складі яких є ГМО. Його система базується на процесі виробництва, а не на продукті та включає широкий спектр продуктів з малою кількістю винятків та дуже низьким пороговим рівнем. Маркуванню не підлягає продукція, вміст ГМО якої складає менше 0,9%. Пороговий рівень встановлений Статтею 12 Регламенту 1829/2003 про генетично модифіковані продукти харчування та корми. Пороговий рівень дійсний лише для ГМО, затверджених в ЄС (тобто визнаних безпечними) та за умов, що потрапляння ГМО випадкове чи технічно неминуче). У випадку зумисного змішування ГМО завжди вимагається маркування. До генетично модифікованої продукції належить більша частина виробленої у світі сої, зернових і бавовняних культур. Найбільшими її виробниками є США, Канада, Аргентина, Бразилія та Китай, на які припадає 80% усіх світових посадок ГМО. В Україні офіційно жодна генетично модифікована культура не зареєстрована, відповідно їх увезення в країну та культивування є незаконними. Однак, за оцінками експертів, 50-80% сої, що вирощується в Україні є генетично модифікованою, хоча офіційні дані з цього приводу відсутні. Відсутність в країні ефективних програм нагляду за полями та контролю за насінням заохочує сільськогосподарських виробників використовувати такі культури.

Основним нормативним актом ЄС, що регулює діяльність у цій сфері є Рекомендація Комісії від 23 липня 2003 р. щодо принципів розвитку національних стратегій та найкращих

практик задля забезпечення співіснування генетично модифікованих зернових та традиційного і органічного виробництва (фермерства). Її мета полягає в закріпленні рівних можливостей сільськогосподарських виробників вирощувати продукцію органічного землеробства без ризику заподіяння шкоди продукцією, що вироблена з використанням генно-інженерно-модифікованих організмів на суміжних територіях.

Невід'ємною частиною ринку органічних продуктів є сертифікація. Для здійснення процедури сертифікації та видачі сертифікатів й офіційних документів в Угоді сторони домовилися про відповідність українських принципів сертифікації міжнародним. Вирішальну роль у товарній політиці підприємств, орієнтованих на виробництво органічної продукції, відіграє система сертифікації та використання певного екомаркування. У зв'язку з цим особлива увага в розвинених країнах приділяється вдосконаленню системи регулювання якості продуктів харчування, а саме системі екологічної сертифікації та стандартизації.

За відсутності єдиних міжнародних директив екологічного виробництва, за якими відбувається сертифікація, найбільш поширені стандарти можна класифікувати таким чином:

1 група – міжнародні приватні або міжурядові рамкові стандарти, такі як міжнародні базові стандарти IFOAM – International Federation of Organic Agricultural Movements (Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху);

2 група – основні діючі стандарти або директиви, наприклад, директиви ЄС (EU-Regulation 834 /2007, і 889 /2008) або американська національна органічна програма (NOP);

3 група – приватні стандарти екологічного виробництва, такі як ABCert, DEMETER, IMO, Ceres, Geae, Ekowin і т.д.

У деяких країнах, окремі органи сертифікації запровадили власні стандарти, які нерідко є більш суворими, ніж загальноприйняті. На даний час в Україні також розроблено приватні стандарти органічного сільськогосподарського виробництва та маркування сільськогосподарської продукції і продуктів харчування «БІОЛан».

В Україні процес сертифікації органічної продукції знаходиться на стадії становлення і для нього характерними є низка організаційних та економічних проблем. Зокрема, на території України функціонують 12 іноземних, наприклад Control Union (Нідерланди), ЕТКО (Туреччина), ABCert (Німеччина), Lason (Німеччина), Austria Bio Garantie (Австрія), Ceres (Німеччина), ICEA (Італія), Bioagricert (Італія), Suolo e Salute (Італія), Biokontoll Hungaria (Угорщина), BCS (Німеччина), Ecosert (Франція) (лише два з них мають представництва в Україні), і лише 1 національний сертифікаційний орган («Органік стандарт»), що функціонує з 2007 р., має міжнародну акредитацію щодо проведення сертифікаційних робіт і визнання Єврокомісії та

Швейцарської Конфедерації. В Україні статус органічних продуктів здобули: зернові, зернобобові, олійні культури, овочеві та баштанні культури, фрукти, ягоди, виноград, м'ясо, молоко, гриби, горіхи та мед. Сертифікованими продуктами переробної промисловості є пластівці, джеми, сиропи, соки, олія, борошно і консервовані овочі.

Для вирішення цієї проблеми, на нашу думку, необхідно посилити роль профільного міністерства щодо сприяння проходженню процедур сертифікації. В нашій державі ключовою проблемою є не лише вартість процедур, а і недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів.

Загалом, стан розвитку системи забезпечення якості продукції в Україні значно відстає від країн ЄС, де розроблені та впроваджені національні програми якості і безпеки продукції за суттєвої державної підтримки із застосуванням сучасних методів поліпшення якості, рівня ділової досконалості та управління довкіллям [2].

Висновки. Подальший розвиток органічного виробництва в Україні вимагає:

- удосконалення законодавства та структури сертифікуючих і наглядових організацій, зокрема, запровадження національних стандартів сертифікації та контролю якості органічної продукції, розробка технічних регламентів;

- розробки підзаконних актів, а також узгодження з сучасними міжнародними нормами і стандартами відповідно до регламентів ЄС положень чинного Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини»;

- необхідно створити реєстр національних виробників органічної продукції з його оприлюдненням;

- забезпечити підготовку фахівців із питань ведення органічного виробництва шляхом у профільних ВНЗ України;

- надання державної підтримки (фінансової допомоги, пільгового кредитування та оподаткування) як виробникам органічної продукції, так і споживачам, зокрема громадським закладам;

- доповнити державну статистичну звітність, що дозволить оцінити наявність виробництва та обігу органічної продукції;

- розробити концепцію просування товару споживачам, що передбачатиме підвищення поінформованості споживачів;

- необхідно залучати науковців для оцінювання, районування й регламентацію придатності ґрунтового покриву України для ведення органічного землеробства, можливостей виробництва екологічно чистої продукції тощо.

З метою гармонізації національного законодавства та стандартів до вимог Євросоюзу у травні 2014 р. були внесені на розгляд Верховної Ради три законопроекти євроінтеграційного пакету. Серед яких Проект Закону «Про державний контроль у сфері забезпечення безпеки та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин» [3], що передбачає гар-

монізація законодавства України з Регламен-тами ЄС №854/2004, №882/2004, №669/2009 та Директивою Ради ЄС №97/78/ЄС. Законопроект передбачає врегулювання питань щодо розробки та впровадження довгострокового національного плану державного контролю. Також деталізує питання проведення фізичних перевірок продуктів та підстави для зменшення частоти їх проведення. Окрім цього, на думку фахівців, необхідно прийняти наступні законодавчі акти:

1. Законопроект про безпеку харчових продуктів («Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо безпеки харчових продуктів»);

2. Законопроект про ідентифікацію тварин («Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин»);

3. Законопроект про державний контроль у сфері безпеки харчових продуктів («Про державний контроль у сфері забезпечення безпеки та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин»);

4. Законопроект «Про корми»;

5. Законопроект про побічні продукти тваринного походження («Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною») [1].

Прийняття цих законів буде корисним не лише для бізнес-середовища та економіки України, але й для пересічного споживача. Адже контроль безпеки, що пропонується в цих законопроектах, дасть змогу виробнику гарантувати якість своєї продукції на принципово іншому рівні.

Впровадження в Україні міжнародних систем управління: якістю та безпекою харчових продуктів сприятиме покращенню конкурентоспроможності продовольчої сировини та харчової продукції вітчизняних виробників на міжнародному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. З турботою про здоров'я. 5 законів, які зроблять продукти безпечними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/06/16/7023418/>.
2. Ковальова О.В. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень «Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1292/>.
3. Про безпеку та якість харчових продуктів. Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/771/97-вр.
4. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини. Закон України від 03.09.2013 № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
5. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року. Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page2>.

6. Федерація органічного руху України, IFOAM. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.organic.com.ua.
7. Regulation (ES) No 66/2010 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the EU Ecolabel / <http://ec.europa.eu/environment/ecolabel>.
8. Іртицева І.О. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні. За наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н, проф. С.О. Лизуна ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.
9. Іртицева І.О. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості / І.О. Іртицева, Л.В. Дейнеко // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці: Книги – XII, 2010. – Вип. 6. – С. 141–148.

УДК 339.9

Штулер І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Національної академії управління

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СУЧАСНОМУ ВИМІРІ ЗНАНЬ

EVOLUTION OF ECONOMIC THEORIES OF KNOWLEDGE IN MODERN DIMENSION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теорії економічного розвитку господарських систем. Визначено їхню сутність та еволюцію моделей економічного розвитку згідно з концепцією гомеостазису. Визначено сферу господарського зростання економічної системи через синтезування елементів визначених моделей. Встановлено, що обов'язковою умовою успішного розвитку національної економічної системи є забезпечення її гомеостазису.

Ключові слова: економічна система, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостазис.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теории экономического развития хозяйственных систем. Определены их сущность и эволюцию моделей экономического развития в соответствии с концепцией гомеостазиса. Определена сфера хозяйственного роста экономической системы через синтезирования элементов определенных моделей. Установлено, что обязательным условием успешного развития национальной экономической системы является обеспечение ее гомеостазиса.

Ключевые слова: экономическая система, равновесие, устойчивость, глобализация, гомеостазис.

ANNOTATION

The article deals with the theory of economic development of economic systems. Defined their essence and evolution models of economic development according to the concept of homeostasis. Identified areas of economic growth economic system by synthesizing elements defined models. Established that a prerequisite for successful development of the national economic system is to provide its homeostasis.

Keywords: economic system, balance, stability, globalization, homeostasis.

Постановка проблеми. Вивчення теорій економічного розвитку завжди перебувало у центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що основні моделі виникають унаслідок узагальнень, які виникають під впливом різноманітних процесів у світовій господарській еволюції. Базові принципи, структура та механізми економічного розвитку формуються за умови відмежування від конкретних прикладів економічного розвитку певних країн, статистичних матеріалів, які характеризують тенденції економічного зростання тощо. Розуміння механізму функціонування базових моделей надає змогу розкрити типові, спільні риси, що не підлягають кон'юнктурним змінам і є відносно незмінними протягом певного періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні теорій економічного розвитку були проаналізовані наукові результати, викладені у працях: В. Гейця, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, Г. Ялового, В. Шевчука, М. Кондра-

тьєва та зарубіжних: В. Парето, Й. Шумпетера, Д. Сакса, В. Ростю, А. Льюїса.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим сучасний економічний розвиток потребує постійного поглибленого дослідження, насамперед, з питань обґрунтування стратегії розвитку національної економічної системи, вибору ефективних форм та напрямів. До того ж подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з визначенням основних умов та факторів, що впливають на забезпечення рівноважного розвитку національної економічної системи, пошуку нових шляхів стабілізації діяльності в умовах розвитку конкурентоспроможної економіки.

Цілі статті. Мета статті полягає у систематизації та розкритті теорій економічного розвитку, дослідженні еволюції цих теорій та на цій основі виведенні концепції гомеостатичного розвитку економічної системи в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логічним при визначенні сучасного економічного розвитку економіки буде дослідження котре базуватиметься на початковому визначення загального, соціологічного та філософського змісту такого поняття, як «розвиток». У звичному розумінні «розвиток – це процес удосконалення тих чи інших елементів суспільних відносин або матеріально-речових складових суспільства, чи соціально-економічних та матеріальних систем у цілому, перехід до принципово нових якісних характеристик». У такому розумінні термін «розвиток» доволі часто зіставляється з прогресом, зростанням, розквітом, процвітанням, розвиванням. Проте історичний досвід доводить, що одновекторного руху чи лінійного розвитку в економіці не існує, незалежно від її типу. Зміни відбуваються з певними часовими проміжками – циклічно, хвилеподібно [4].

Найбільший внесок у теорію циклічного розвитку економіки зробив М. Кондратьєв. На основі аналізу величезних масивів статистичної інформації за період 100-150 років, що стосується динаміки цін, заробітної плати, відсотку на капітал, обігу зовнішньої торгівлі, цін на золото, обсягів виробництва промислової продукції тощо, він розробив цілісну теорію, яка пояснює хвилеподібні коливання еконо-

мічної динаміки трьох видів – короткі цикли (3-3,5 роки), середні цикли (7-11 років), великі цикли (54-55 років), а також загальний тренд розвитку економіки за аналізований період (рис. 1) [5, с. 221].

Згідно з теорією, запропонованою М. Кондратьєвим, циклічний розвиток соціально-економічних процесів є закономірним явищем, пов'язаним з НТП і спричиненим різного роду нововведеннями, які розподіляються в часі нерівномірно і є групами (кластерами), при цьому науково-технічні зміни тісно пов'язані із соціально-економічними [5].

Важливим є визначення співвідношення між економічними розвитком і зростанням. Обидва ці поняття є взаємопов'язаними та взаємозалежними. Економічне зростання – це збільшення реального ВВП країни в певному періоді порівняно з іншим періодом. Даний показник показує здатність країни реалізувати її виробничі можливості. Тобто термін «економічне зростання» є вужчим ніж поняття «економічний розвиток». Але цілком очевидно, що економічний розвиток неможливий без економічного зростання. Економічне зростання є структуроутворюючою складовою економічного розвитку. Отже, варто зазначити, що економічний розвиток є визначальним етапом у процесі постійних економічних змін, еволюції господарювання суспільства. Адже економічне зростання – це кількісний показник розвитку, а економічний розвиток – це якісне економічне зростання поряд з значними структурними змінами у відносинах власності, в системі поділу праці й зайнятості, в політиці доходів та витрат, у соціальній сфері тощо.

Значний вплив на економічний розвиток здійснюють традиційні фактори виробництва – земля, праця, капітал, менеджмент, технології тощо. Водночас не варто відкидати впливи другого порядку – політичні та економічні інституції, форми і типи власності, релігійні та культурні особливості. Для аналізу економічних явищ у короткостроковому періоді значну роль відіграє перша група чинників. Вони є визначальними та головними і легко піддаються кількісному аналізу. Друга група чинників (інституції, релігія, культура тощо) створюють загальні передумови, своєрідний осередок для реалізації головних чинників економічного розвитку.

На макроекономічному рівні важливішими факторами виробництва виступають: праця (робоча сила) та капітал (виробничі фонди), а результатом виробництва – кінцевий суспільний продукт, чи національний дохід, чи ВВП. Така двофакторна виробнича функція має вигляд:

$$Y = f(K; L),$$

де Y – обсяг випуску (кінцевий продукт, ВВП); f – функція;

K – основні виробничі фонди, що використовуються в процесі виробництва (капітал); L – витрати праці (робоча сила).

Виробнича функція:

$$Y = \gamma K^{\alpha} L^{1-\alpha}, \quad 0 < \alpha < 1$$

отримала назву функції Кобба-Дугласа і широко застосовується економістами для математичного моделювання функціонування та розвитку економічних систем.

Важливе економічне значення у виробничій функції Кобба-Дугласа мають показники ступеня α , β – це значення еластичності обсягу кінцевого продукту до витрат ресурсів K і L . Наприклад, збільшення значення фактора K (номіналу) на 1% призводить до збільшення кінцевого продукту на $\alpha\%$, а збільшення на 1% витрат праці (фактор L) – до збільшення обсягу продукції на $\beta\%$ або на $(1-\alpha)\%$ відповідно до вищенаведеної формули.

Згідно із класичною економічною теорією одним із найголовніших факторів розвитку є земля (включаючи такі її характеристики, як: родючість, кліматичні умови, рельєф місцевості, географічне положення тощо).

Проте найдинамічніші революційні зміни в економіці пов'язані з розвитком техніки і технологій. Управлінські та технологічні інновації визначають верхню межу економічних досягнень та в кілька разів підвищують продуктивність праці.

Кінець минулого століття привернув до себе увагу ще одного фактора економічного розвитку – стану довкілля. Наявність впливу безперечна, тому формулу економічного розвитку можна доповнити та представити таким чином:

$$Y = f(K; L, T, X, N).$$

де Y – валовий внутрішній продукт; f – функція; K – основні виробничі фонди, що використовуються в процесі виробництва (капітал); L – витрати праці (робоча сила); T – техніка, технологія; X – суспільні інституції N – довкілля.

Отже, сукупність факторів економічного розвитку охоплює базові природні чинники та цілий перелік засобів і форм, створених людством. Завдяки їх оптимальному поєднанню країни домагаються вражаючих результатів в економічному розвитку. І, навпаки, розбалансованість

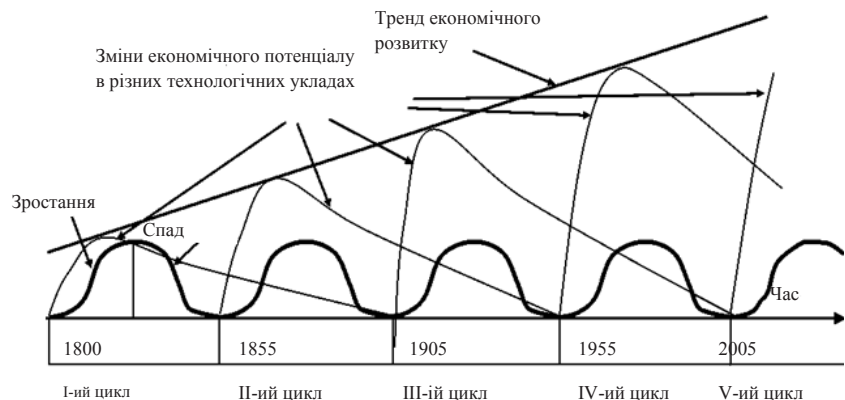


Рис. 1. Цикли Кондратьєва [5]

механізмів, що поєднують природні й створені фактори економічного розвитку, призводить до економічних ускладнень і кризових процесів, які циклічно виникають у різних країнах [6, с. 143].

У сучасній науці виділяють кілька основних моделей економічного розвитку, які тісно пов'язані з господарським зростанням:

- модель лінійних стадій розвитку (зростання);
- теорія структурних трансформацій;
- теорія зовнішньої залежності;
- неокласична модель вільного ринку;
- теорія ендегенного зростання;
- модель сталого розвитку (рис. 2).

Розуміння механізму функціонування базових моделей надає змогу розкрити типові, спільні риси, що не підлягають тимчасовим, кон'юнктурним коливанням і є відносно сталими протягом тривалого часу. Розглянемо названі концепції й моделі економічного розвитку.

Модель лінійних стадій розвитку. Дана концепція доведена американським економістом В. Ростоу та передбачає, що будь-яка економічна система в процесі свого розвитку має пройти певні етапи, за умови включення її в світову систему взаємозв'язків. Такими стадіями він визначив:

- традиційне суспільство;
- визрівання передумов для ривка;
- ривок до самопідтримувального зростання;
- перехід до технологічної зрілості;
- ера масового споживання.

Основним у теорії Ростоу є базування на необхідності накопичення передумов для реалізації прориву. Такими передумовами можуть бути внутрішні і зовнішні заощадження, які можуть накопичити необхідну суму інвестицій і здійснити прискорене економічне зростання.

Теорія структурних трансформацій. Структурна трансформація відображає процес переходу від аграрної до індустріальної моделі економічного розвитку. Зміст структурних трансформацій докладно викладено в моделі А. Льюїса. Він доводив, що економіка поділяється на два головні сектори. Перший – це сектор з нату-

ральним сільським господарством. Другий – промисловий сектор економіки. Однак концепція А. Льюїса має кілька обмежень: модель не враховує технічний прогрес, надлишок робочої сили в аграрному секторі та повну зайнятість у промисловості та припускає функціонування в промисловому секторі конкурентного ринку праці до того часу, поки не буде вичерпано надлишок робочої сили в сільському господарстві.

Теорія зовнішньої залежності. Концепції зовнішньої залежності виходять з того, що взаємозалежність країн світу є наслідком залежності колоній від метрополій та інших розвинутих країн. Тому між ними сформовані відносини нееквівалентного обміну у взаємній торгівлі. Нееквівалентність обміну полягає у тому, що розвинуті країни отримують економічну і технологічну ренту, транснаціональні компанії вилучають ефект масштабу виробництва, експлуатують природні і людські ресурси менш розвинутих країн тощо. Також участь у міжнародних фінансових організаціях дають змогу розвиненим країнам впливати на визначення умов надання позик і кредитів.

Неокласична модель вільного ринку виникла під впливом кризових явищ. Основний зміст теорії полягає у необхідності лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості, приватизації власності, інституційної перебудови тощо.

Теорія ендегенного зростання. Сутність моделі ендегенного зростання полягає в орієнтації на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку. Адже саме вони у своїй сукупності здатні забезпечити розвиток і відтворення економічних систем. Дана концепція передбачає залучення в господарський оборот внутрішніх ресурсів, які здатні забезпечити необхідні стартові умови економічного зростання і підтримати їх оптимальні темпи у довгостроковій перспективі. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному використанню всіх наявних у країні ресурсів і механізмів для формування власної національної економічної системи.

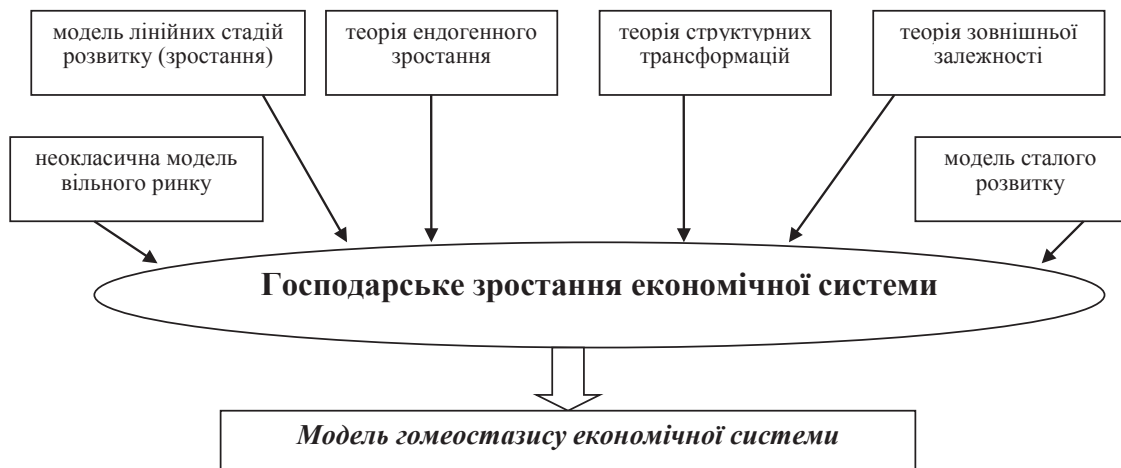


Рис. 2. Основні моделі економічного розвитку

Модель сталого розвитку. Модель сталого економічного розвитку базується на сукупності ідей, концепцій, положень та постулатів різних наук. Дана модель спрямована на зміну стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, та на створення скоординованої глобальної стратегії виживання людства, орієнтованої на збереження і відновлення природних спільнот.

Зв'язок економічного і соціального розвитку з проблемами навколишнього середовища сформулювали ідеї переходу цивілізації до стану «глобальної динамічної рівноваги». Динамічність світової економічної рівноваги як багатомірної та багатофакторної системи, що формується під впливом сукупності різноспрямованих сил і складається з низки елементів, означала, насамперед, таке стійке співвідношення сил (рівновагу), яке зберігається не тільки при втручанні в економічну систему нині, а і при таких змінах, що відбуваються у часі, в майбутньому.

Разом з тим глобалізація сучасного економічного розвитку все більш загострювала проблеми збереження рівноваги між головними економічними регіонами світу (Північ-Південь, Схід-Захід тощо). Незаперечна необхідність практичних кроків щодо зміни ситуації на краще призвела до принципово нової та фундаментальної стратегії економічного зростання, в основу якої було покладено ідею динамічної рівноваги. Таке економічне зростання, за якого ефективно будуть вирішуватися найважливіші питання життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення довкілля, лягло в основу нової концепції, що отримала назву «sustainable development» (стійкий розвиток, сталий розвиток) [8].

Варто зазначити, що з кінця минулого століття моделі економічного розвитку набувають рис універсальності.

Багато країн прагнуть до постійного економічного зростання. Однак сучасні умови господарювання висувають нові вимоги до функціонування економічної системи, найголовніше – це пошук ідеального стану, коли економічна система і зовнішнє середовище, перебуваючи в постійній і складній взаємодії та впливаючи один на одного, забезпечували б країні належний рівень її розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у розробленні та доведенні концепції рівноважного економічного розвитку економіч-

ної системи. Адже на стан економічної системи впливають певні динамічні процеси і відповідно сталість внутрішнього середовища (кожної окремої країни) безперервно порушується і так само безперервно відновлюється. Явище незмінності внутрішнього середовища системи при досить значному коливанні умов зовнішнього середовища досліджується у *концепції гомеостазу економічної системи*.

Вироблення моделі гомеостазису національної економічної системи передбачатиме розробку відповідного механізму забезпечення пропорційного розвитку національної економічної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурлуцький С.В. Соціальне партнерство та корпоративна відповідальність: гомеостатичний підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/5113/1/120-125.pdf>.
2. Горский Ю.М. Основы гомеостатики. (Гармония и дисгармония живых, природных и искусственных систем) / Ю.М. Горский. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. – 337 с.
3. Економічна теорія. За ред. Базилевича Б.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://pidruchniki.com/1246122039915/politekonomiya/ekonomichna_sistema_sutnist_tsili_osnovni_strukturni_elementi_tipi_ekonomichnih_sistem.
4. Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Канищенко Л.О., Чухно А.А. Основы економічної теорії. Політекономічний аспект: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти. – К.: Вища школа, 1999. – 743 с.
5. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической динамики: [Текст] / Н.Д. Кондратьев. – М.: Наука, 1991. – 550 с.
6. Ніколайчук М.В. Еволюція знань в системі рушійних сил економічного розвитку // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2007. – № 1. – С. 206-210.
7. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1997. – 395 с.
8. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://postref.ru/document_c8184edaf2cf157587c8d65004cf0ebe.html.
9. Філіпенко А. Методологія гео економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://soskin.info/ea/2007/5-6/200705.html>.
10. Чайка Ю.М. Економічний розвиток у контексті системного та синергетичного підходів. Науковий вісник Чернівецького університету. – 2014. – Випуск № 681. «Економіка». – С. 15-18.

УДК 339.13(477)

Ярема О.Р.

аспірант кафедри маркетингу
Львівського національного університету
імені Івана Франка

МОНОПОЛІЗОВАНИЙ ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

MONOPOLIZED PUBLIC SECTOR IN THE SYSTEM UKRAINE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано суть, особливості та роль державного монополізованого сектору в ринковій економіці України, місце і роль державного монополізованого сектору економіки України. Визначено переваги та недоліки природних монополій. Розглянуто корупційні чинники в діяльності державних монополізованих підприємств та способи їх подолання.

Ключові слова: монополія, природна монополія, державний сектор, монополізація, корупційна діяльність, приватизація.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены сущность, особенности и роль государственного монополизированного сектора в рыночной экономике Украины, место и роль государственного монополизированного сектора экономики Украины. Определены преимущества и недостатки естественных монополий. Рассмотрены коррупционные факторы в деятельности государственных монополизированных предприятий и способы их преодоления.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, государственный сектор, монополизация, коррупционная деятельность, приватизация.

ANNOTATION

The article revealed the peculiarities of monopolies in Ukraine, the place and role of the public sector monopolized economy of Ukraine. Advantages and disadvantages of natural monopolies. We consider corruption as factors of state monopoly enterprises and ways to overcome them.

Keywords: monopoly, natural monopoly, public sector, monopolization, corruption activity, privatization.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важко знайти приклад абсолютно конкурентного або абсолютно монополізованого секторів національної економіки. Між цими секторами відбувається постійно діючий процес взаємодії, що полягає у посиленні або послабленні окремого з них.

Теоретики економічної науки стверджують, що причиною виникнення монополії є бажання посісти певне становище, підпорядковуючи працю і доходи інших людей [4]. Означена теза не викликає жодних заперечень і у сучасних науковців.

В адміністративній економіці колишнього СРСР панувала тотальна державна монополія у сфері виробництва і розподілу. У незалежній Україні причини існування монополії різні. Зокрема, закрита монополія передбачає захист від конкуренції з допомогою юридичних обмежень. Ринкові поштові послуги, виробництво зброї, авіакосмічної техніки здійснюються виключно державними підприємствами. Було надзвичайно мало тих монопольних під-

приємств, які контролювали ринки певного товару завдяки патентам чи авторським правам. В інших сферах, зокрема у залізничному транспорті, існують природні монополії. Їх функціонування є економічно обґрунтованим, оскільки збільшення конкуруючих фірм у цій сфері (будівництво альтернативних залізничних ліній) призвело б до зростання витрат, підвищення цін на товари і послуги і було б економічно недоцільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми природних монополій закладено в працях таких провідних західних економістів, як Дж. Стіглер, Дж. Мілля, А. Курно, П. Ван Дорена, Г. Демшица, У. Баумоля. Серед російських економістів можна виділити дослідження Е. Балацького, М. Дерябіної, О. Богомолова, М. Кутерміна, Є. Кудряшової та ін. В українській економічній літературі останнім часом також з'явилося багато робіт, присвячених дослідженню взаємозв'язку діяльності монопольних структур та ефективності національної економіки. Це праці А. Чухно, М. Чечетова, І. Жданова, Ж. Поплавської, М. Михальчишина, С. Панчишина, Ю. Пахомової, А. Поручника, С. Соколенка, А. Філіпенка, О. Соскіна, Г. Фелюка, Ю. Стадницького, В. Кривуцького.

Виділення невирішених раніше чистин загальної проблеми. Одним із найважливіших і дискусійних питань є визначення місця і ролі сучасного державного монополізованого сектору в економіці України. Найбільш гострі дискусії мають місце у стінах Верховної Ради і Кабінету Міністрів України. Прем'єр Міністр України А. Яценюк відзначив необхідність скорочення державного сектору, передусім монополізованих державних підприємств, мотивуючи це їх хронічною збитковістю. Приватизації підлягають такі природні державні монополії, як «Укрзалізниця», концерн «Укрспирт», НАК «Нафтогаз України», Одеський припортовий завод, «Укрпошта» та ін. Усього понад 1500 підприємств.

Мета статті полягає у теоретичному осмисленні проблем, пов'язаних з функціонуванням природних монополій, розробці концептуальних основ системи державного регулювання національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато сучасних економістів-науковців, як і класиків-попередників, розглядають монополію як явище негативне. Вони переконують, що на відміну від досконалої конкуренції чиста монополія не досягає ні виробничої, ні розподільчої ефективності [6].

Однак більшість науковців погоджуються з думкою про те, що природні монополії мають свої як недоліки, так і переваги [7].

Перевагами є:

- можливий ефект від зростання масштабів виробництва;
- можливість мобілізації значних фінансових ресурсів для оновлення основного капіталу;
- використання досягнень НТП.

У світовій та вітчизняній економічній літературі достатньо широко висвітлені наслідки монополізму: неповне використання виробничих потужностей, високі витрати, невідповідність якості та обсягів вироблених товарів і послуг, попиту споживачів, перерозподіл доходів на користь монополіста. Однак для сучасної економічної науки і практики більш важливим є з'ясування причин, які зумовлюють таку ситуацію. Необхідно дати відповідь на питання щодо низької ефективності в Україні державного монополізованого сектору і державного підприємства загалом порівняно з приватним. Адже за логікою веденням бізнесу і державні і приватні підприємства повинні знаходитися в однакових умовах. Чому ж тоді державні монополістичні підприємства володіючи повною інформацією про ринок товарів, послуг, перебуваючи у неконкурентному привілейованому становищі, за двадцять п'ять років незалежності України не лише не спромоглися створити додаткові цінності, а системно їх знищували?

Відповідь на це питання варто шукати у площині вирішення двох проблем: реалізації інтересів та розподілу ресурсів у різних секторах. В основі реалізації інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності, закладено бажання отримати максимальний прибуток. Однак механізм отримання цих прибутків дещо відмінний на підприємствах державного і приватного секторів. Приватний підприємець ризикує своїм майном і становищем на ринку. Найманий керівник, менеджер ризикує своїм іміджем і займаною посадою. Імідж, як свідчить практика, є цінним активом у довгостроковій перспективі. У короткостроковому періоді ним можна знехтувати якщо очікувані особисті вигоди будуть гранично високими. За приклад може слугувати організація менеджменту на одному із найбільших монополізованих підприємств України – ДП «Укрспирт». Це підприємство є монополістичним виробником спирту, в склад якого входить більше півсотні спиртозаводів України. Керівництво підприємства змінюється не лише з кожною наступною владою, а багаторазово упродовж функціонування одного складу Кабінету Міні-

стрів. У червні 2014 року за розтрату державних коштів у особливо великих розмірів у розшук було оголошено генерального директора підприємства Олександра Харта, а у січні 2015 р. податкова поліція оголосила підозру вже його наступнику – Михайлу Лабутіну. Тіньові кримінальні схеми діяльності означених керівників призвели до того, що у 2014 р. близько 40% українського ринку алкоголю працювало в тіні, а державний бюджет у 2013–2014 рр. щорічно недоотримував від 3 до 5 млрд грн [1]. Якщо врахувати кошти, які неотримав бюджет через невраховані акцизні марки, то збитки держави становлять більше 6 млрд грн [2].

З 16 листопада 2015 року Міністерство аграрної політики і продовольства оголосило черговий новий конкурс на посаду директора ДП «Укрспирт». Однак лише наприкінці 2015 року заплановано оголосити конкурсні пропозиції.

Визначальна частка збитків ДП «Укрспирт» припадає через фіктивні підприємницькі операції. Наприклад у 2012–2013 рр. дане підприємство перераховувало 830 млн грн за поставку зерна і консультаційні послуги комерційній структурі, яка не існує і ніколи не здійснювала фінансово-господарської діяльності [5].

У проектах українського уряду високоліквідне підприємство ДП «Укрспирт» попадає до переліку тих, які підлягають першочерговому роздержавленню і приватизації. Водночас приклади багатьох країн Західної Європи, зокрема Польщі, засвідчують наявність державної монополії на виробництво спирту і високої ефективності цієї галузі. Там не відбуваються парламентські дискусії і обговорення щодо приватизації, зміни форми власності підприємств цієї сфери. Як свідчить практика інших країн, спиртово-лікеро-горілчаний бізнес априорі не може бути збитковим, оскільки він не потребує особливих надсучасних технологій – спрощена логістика і масовий споживач.

Очевидно, що не у державній формі власності та наявному там менеджменті причина. Якість менеджменту державних підприємств є вагомим, однак не визначальним чинником збитковості, або низької ефективності державного сектору. Основна причина полягає в існуючій упродовж всього трансформаційного періоду суперечності виробництва і розподілу на державних підприємствах. Виробництво здійснюється на державній власності, а привласнення виробленого продукту приватне. Така поведінка формує небачену за своїм масштабом корупцію. Отримані тіньові доходи ідуть на підкуп державних службовців, правоохоронних органів і судів. Система стає самодостатньою і самовідтворюючою. Варто зауважити, що корупційні дії упродовж усіх років незалежності здійснювалися за прямої підтримки державних структур.

Однією із причин неефективності державного сектору, як вважають окремі економісти, є необхідність виробництва і надання тих суспільних

благ, які мало цікавлять приватний сектор [10]. З зазначеною вище тезою важко не погодитися. Не лише в адміністративній економіці, але і в усі роки трансформаційного періоду державні підприємства виконують невластиві їм функції з підтримки об'єктів соціальної інфраструктури у місцях ведення підприємницької діяльності. Наприклад, у системі Укрзалізниці були сотні і частково зараз залишаються об'єкти соціальної сфери (лікарні, санаторії, об'єкти культури). Вони фінансуються підприємством за рахунок власних прибутків. Є населенні пункти де залізничні підприємства є містоутворюючими, тобто вони формують місцеві бюджети. Тільки на Південно-Західній залізниці їх майже 50. Реформування таких підприємств призвело би до звільнення десятків тисяч працівників, а міста залишаться, без платежів [9]. Однак для розуміння наслідків діяльності монополістичних державних підприємств необхідно з'ясувати всі причини, які змушують господарюючого суб'єкта діяти так чи інакше в конкретній ситуації. У багатьох випадках дії монополістичного об'єднань в Україні не вкладаються у логіку існуючої економічної теорії. Наприклад, чим менша еластичність попиту, тим більша монопольна влада. Однак дослідження ринку палива для населення, зокрема двох підприємств-монополістів – ВАТ «Облпаливо» і ВАТ «Львівгаз», які проведені Львівськими науковцями Ж. Поплавською та Н. Михальчишином, свідчать про зворотну тенденцію: чим більша еластичність попиту, тим більша монопольна влада [7]. Зміни у взаємозв'язках між еластичністю попиту монопольною владою є доказом можливого впливу двох чинників державного регулювання, або тіншової діяльності.

Інший приклад. Економічна теорія ствержує, що монополіст прагне максимізувати свої прибутки шляхом підвищення цін до таких, які здатний витримати ринок. Практика засвідчує протилежне. Виявляється, що монопольна ціна дуже часто є нижча від конкурентної. Тут не йде мова про використання монопольно-низької ціни з метою усунення з ринку конкурента. Зниження ціни, доходів державного підприємства пов'язане із тіншовою, корупційною діяльністю. Практика засвідчує, що якщо у логіку підприємницької діяльності будь-якого державного підприємства, у тому числі і монополіста, втручається корупційний чинник, постулати економічної теорії не витримуються. Приводимо декілька типових прикладів, які засвідчують вищезазначене і висвітлюються у засобах масової інформації [3]:

1. Заниження ставки на кошти підприємств, які зберігаються у комерційних банках.

2. Продаж продукції за заниженими цінами, коли різницю отримує директор через готівку, або офшори.

3. Наявність посередницьких фірм, які закупають 50-100% виробленої на державних підприємствах продукції за низькими цінами, а продають у рази дорожче.

4. Передоплата за товари і послуги фірмам, які перебувають на межі банкрутства. Коли ж воно настає, гроші не повертаються. Найчастіше має місце у будівельній індустрії.

5. «Відкати» директорам державних фірм закупівля товарів по завищених цінах. Тут можливе використання варіанту із нагромодження наднормативних товарних запасів і варіанту укладання специфічного оформлення угод коли партнером є наперед визначена фірма.

6. Плата за послуги ІТ компанії, коли розробниками є співробітники самого державного підприємства.

7. Здача в оренду державного майна за низькими цінами. Підприємство обґрунтовує свої дії незавантаженістю виробничих площ, збитковістю, а галузеве Міністерство дає згоду.

8. Передача державного майна в оренду на умовах, що вартістю ремонту включається у величину орендної плати. У результаті достатньо стають ситуації, коли вартість ремонту перевищує вартість орендованого майна і воно переходить у власність орендаря.

9. Завищена частка приватних інвестицій у спільну державно-приватну підприємницьку діяльність.

Мають місце неординарні приклади, коли у галузевих міністерствах працюють лобісти державних монополій, які за окрему плату прощтовхують необхідні підприємству рішення.

Кожний із вищезазначених прикладів не лише спотворює теоретичні постулати економічної теорії, але, щонайгірше, спонукає до прийняття суперечливих та шкідливих з точки зору інтересів держави висновків. Одним із них є активне прощтовхування в урядово-політичному середовищі думки про необхідність поглибленої приватизації залишків державного сектора економіки. В Україні державний сектор надто великий, а більшість державних підприємств – збиткові, стверджують урядовці. Наприклад, тільки в аграрному бізнесі із 500 державних компаній прибутковими у 2014 році були лише 20 [9]. Тому для держави непосильним тягарем стає їх утримання.

Висновки державних чиновників ґрунтуються не лише на реальній статистиці, але і на дослідженнях різних експертних груп. Аналітики Центру економічної стратегії виходячи із результатів емпіричних досліджень, прийшли до висновку, що частка державного сектору економіки є зависокою. Україна займає дев'яте місце у світі за величиною державних видатків у ВВП. При цьому інституційна здатність держави – ефективно управляти, регулювати економіку, стримувати корупцію – дуже низька, на рівні країн третього світу стверджують вони [11].

Висновки. Не викликає жодного сумніву справедливості прагнення держави позбутися хронічно збиткових упродовж тривалого періоду часу державних підприємств. Однак новітня приватизація з метою уникнення негативних наслідків минулого має мати чітко окреслену мету, меха-

нізм, продумані результати наслідків. Стратегічні високоліквідні підприємства (ДП «Укрспирт», «Одеський припортовий завод») мають залишатися у державній власності. Показник прибутковості не можна вважати достатнім критерієм при оцінці ефективності державних підприємств. Необхідно прорахувати, як, наприклад, вплине приватизація Укрспирту на діяльність фармацевтичної галузі України. Чи не призведе можливе зростання цін на спирт до зростання цін на спиртовмісткі ліки і препарати. Держава повинна мати певну гарантію, що приватизовані підприємства будуть більш ефективними ніж колишні державні. Досвід приватизації у 90-х роках ХХ ст. металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості засвідчує відсутність такої гарантії. Сучасні умови: криза, війна ще раз свідчать, що приватний сектор одночасно не здатний забезпечити умови розширеного відтворення і забезпечити обороноздатність країни.

Для підвищення ефективності функціонування державного сектора є достатні для цього важелі: адміністративні і ринкові. Держава може проводити контроль різноманітними засобами (шляхом регламентації) без того, щоб брати на себе контроль за власністю. Визначальним інституційним напрямом, здатним забезпечити ефективність державних монополізованих підприємств, є формування антикорупційного механізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аргумент [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: [http:// argumentua.com](http://argumentua.com).
2. Главком [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http:// glavcom.ua>.
3. Liga.net [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http://www.liga.net/projects/corruption/> На службі народа. Как выводятся миллиарды из госкомпаний.
4. Маршал А. Принцип политической экономики / А. Маршал // В 3 т.: Персан. – М.: Прогрес, 1983–1984. – Т. 1, 415 с.
5. Мета [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http://news.meta.ua/> (02.10.2015) В Укрспирте разговорвали почти 900 млн. грн., financeobozrivatel.com business, and finance.
6. Панчишин С. Аналітична економія макроекономіка і мікроекономіка / С. Панчишин, П. Островерх // Навч. посіб.: У 2 кн. – КН. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка – 4-те вид.; випр і доц. – К.: Знання, 2006. – С. 170.
7. Поплавська Ж. Формування та регулювання конкурентних відносин на монополізованих ринках: теоретичний та прикладний аспект / Поплавська Ж.В., Михальчишин Н.Л. // Монографія. – Львів: ТзОВ «Компанія «Манускрипт», 2010. – С. 30-31, с. 62-63, 296 с.
8. Обозреватель [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http://finance.obozrevatel.com/>.
9. Час. ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http://timeua.com> – Аграрні активи пустять з молотка.
10. Чечетов М. Управління державними корпоративними правами у контексті економічної стратегії держави / Чечетов М., Жданов І. // Економіка України, 2003. – № 8. – С. 9.
11. LB.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. Режим доступу: <http://ukr.lb.ua> – Какой должна быть доля государства в экономике.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.421.1

Антипова К.С.

студентка факультету економіки та менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЗАПАСІВ

THE METHODOICAL APPROACH TO DETERMINING THE NATURE INVENTORY

АНОТАЦІЯ

У даній роботі автор, досліджуючи вітчизняні та зарубіжні джерела, аналізує різні підходи до визначення терміна «запаси». На основі проведеного аналізу виявлено розбіжність поглядів учених. Виділено основні ознаки терміна «запаси». Запропоновано власне трактування даної категорії, яке охоплює різні підходи до розуміння сутності запасів.

Ключові слова: запаси, ознаки, логістика запасів, товарно-матеріальні цінності, сутність, визначення терміна.

АННОТАЦИЯ

В данной работе автор, исследуя отечественные и зарубежные источники, анализирует различные подходы к определению термина «запасы». На основе проведенного анализа выявлено расхождение взглядов ученых. Выделены основные признаки термина «запасы». Предложена собственная трактовка данной категории, которая охватывает различные подходы к пониманию сущности запасов.

Ключевые слова: запасы, признаки, логистика запасов, товарно-материальные ценности, сущность, определение термина.

ANNOTATION

In this paper, the author, exploring domestic and foreign sources, is analyzing different approaches to the definition of reserves. Based on the analysis the divergence of views of scientists. The main features of the term. A proper interpretation of this category, which covers various approaches to understanding the nature reserves.

Keywords: supplies, signs, logistics, inventory, inventory holdings, the essence of the definition.

Постановка проблеми. На даний момент умови ринкової економіки вимагають від підприємств більш ефективного управління діяльністю для його розвитку. Важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів та потреб споживачів є запаси. Вони присутні у всіх ланках логістичної системи виробничого підприємства.

Функціонування підприємств різноманітних видів діяльності та форм власності базується на використанні різних видів ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових тощо, – без яких діяльність неможлива. При цьому для уникнення ризиків та простоїв необхідно постійно здійснювати поповнення ресурсами, яких немає в резерві підприємства. Формування ресурсів на підприємстві для подальшого використання у майбутньому та для забезпечення безперервності процесу діяльності та готова продукція,

отримана в результаті діяльності, розуміється як управління запасами.

Проблеми в управлінні запасами можуть нести такий негативний вплив: накопичення їх значного обсягу призводить до замороження коштів на тривалий строк, у результаті чого знижується ліквідність оборотних активів, також зростають витрати на утримання запасів, а їх нестача – до простоїв виробництва, незадоволення вимог споживачів, а отже, і зниження конкурентних переваг, від чого безпосередньо залежить конкурентоспроможність підприємств і масштаби виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема логістики запасів турбувала багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Її розглядали у своїх працях такі вчені, як В.А. Савкович, Б.А. Анікін, Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Нашкерська, Д. Уотерс, А.Н. Родніков.

Наприклад, Г.В. Нашкерська [1] розглядала запаси як оборотні активи підприємства і аналізувала тривалість операційного циклу. Ю.В. Тараненко [2] узагальнив класифікацію моделей управління товарними запасами. К.В. Образцова, А.В. Шульга [3] охарактеризували основні моделі та системи управління запасами, відокремили їх переваги та недоліки.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. У законодавстві України є Наказ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку», положення від 07.02.2013 р. № 73 [4], який трактує запаси, як активи, які:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою.

Особливістю цього визначення є розуміння запасів як «активів».

Відповідно до Великого економічного словника [5], під запасами розуміють наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери матеріального виробництва та задоволення потреб населення і ще не використовуються.

У наведеному визначенні відсутні пояснення використання запасів.

Варто зауважити, що у літературних джерелах запаси трактуються досить неоднозначно. Зважаючи на те, що однозначної точки зору з цієї проблематики не існує, вона потребує подальшого уточнення та вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні терміну «запаси» та основних ознак категорії матері-

альних запасів на основі аналізу підходів різних учених до поставленого питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення сутності поняття «запаси» і подолання неоднозначності цього розуміння проведемо аналіз точок зору різних вчених відносно цього питання (табл. 1).

Таким чином, виявлено, що під запасами розуміють «ресурси, матеріальні цінності, активи, товари і матеріали, сукупність засобів».

На основі проведеного аналізу точок зору вчених запропоновано власне розуміння сутності поняття «запаси»: запаси – це товарно-матеріальні цінності (сировина, основні і допоміжні матеріали та інші товари), які використовують для наступного виробництва продукції, обслуговування потреб чи задоволення попиту споживачів, що знаходяться у власності підприємства

Таблиця 1

Трактування сутності запасів різними авторами

Автор	Визначення поняття «запаси»	Відмітні особливості запасів	Дискусійні моменти
Д. Джонсон [6, с. 333]	Запаси – це товари і матеріали, які зберігаються для різних цілей	Зберігаються для різних цілей	Не вказане місце знаходження, причини створення, призначення запасів, мало пояснень
Д. Уотерс [7, с. 362]	Запаси – товари та матеріали, що постачаються та зберігаються на підприємстві. Вони утворюються кожен раз, коли ресурси, що надходять чи виходять, на підприємстві не використовуються, хоч і доступні	Товари та матеріали, що постачаються та зберігаються на підприємстві	Немає пояснення призначення запасів
К. Маркс [8, с. 156]	Під запасами трактує матеріальні цінності, які знаходяться на складах постачальників у вигляді готової продукції, на проміжних складах та на складах споживачів	Матеріальні цінності, які знаходяться на складах постачальників	Не зазначена причина використання
Б.О. Анікін [9, с. 225]	Запаси – сировина, матеріали, комплектуючі і готова продукція – становлять матеріальні цінності, що очікують промислового або особистого споживання	Що очікують промислового або особистого споживання	Не пояснює, де знаходяться ресурси, не зазначена причина використання
І.А. Бланк [10, с. 133]	Запаси товарно-матеріальних цінностей – виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції	Виробничі запаси і запаси готової продукції	Не зазначене місце знаходження, причини створення, призначення запасів
В.О. Василенко Т.І. Ткаченко [11, с. 47]	Трактують запаси як «резерви матеріальних ресурсів підприємства»	Резерви матеріальних ресурсів підприємства	Не виділені функції, мало пояснень, немає прикладів
А.М. Гаджинський [12, 152]	Матеріальні запаси – ті, що знаходяться на різних стадіях виробництва і обігу, продукція виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та інші товари, які очікують вступу в процес виробничого або особистого споживання	Знаходяться на різних стадіях виробництва; очікують вступу в процес виробничого або особистого споживання	Не зазначене місце знаходження, причини створення
З.Б. Живко, М.О. Живко, І.Ю. Живко [13, с. 121]	Запаси – це ресурси (активи) підприємства, які зберігаються для продажу за умов звичайної господарської діяльності або перебувають у процесі виробництва для такого продажу, або утримуються для споживання у виробничому процесі чи при наданні послуг, а також для управління підприємством (сировина і матеріали, комплектуючі вироби, готова продукція, паливо, будівельні матеріали, товари, малоцінні та швидкозношувані предмети тощо)	Ресурси (активи); зберігаються для продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва; утримуються для споживання, а також для управління підприємством	Не зазначене місце знаходження

Продовження таблиці 1

Е.А. Зінь [14, с. 105]	Запаси – це будь-які ресурси підприємства, що призначені для використання, але тимчасово не використовуються (сировина, матеріали, паливо, обладнання, машини, товари, електроенергія тощо)	Ресурси, призначені для використання, але тимчасово не використовуються	Не пояснює, де знаходяться ресурси
В.А. Козловський, Е.А. Козловська, Н.Т. Савруков [15, с. 95]	Запасом є будь-який ресурс, який використовується для того, щоб задовольнити поточну або майбутню потребу (заготовки та вихідні матеріали, напівфабрикати, що перебувають у виробничому процесі, і готові вироби)	Ресурс для того, щоб задовольнити поточну або майбутню потребу	Немає місця знаходження
Л. Каніщенко [16, с. 583]	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, і які ще не використовуються	Наявність відповідних матеріальних ресурсів, які ще не використовуються	Не наведено причини створення, призначення запасів, місце зберігання і використання
П.Р. Левковець, М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова [17, с. 31]	Запаси – матеріальний потік у даний момент часу	Потік	Без місця знаходження, мало пояснень, немає прикладів, причини створення, призначення запасів
Г.В. Нашкерська [18, с. 208]	Запаси – це оборотні активи підприємства, які використовуються переважно в одному операційному циклі діяльності підприємств або в період до одного року	Оборотні активи, які використовуються переважно в одному операційному циклі діяльності	Не пояснює, де знаходяться ресурси, не зазначена причина використання, немає прикладів ресурсів
В.С. Ніколайчук [19, с. 144]	Запаси – сукупність засобів виробництва, що зберігаються у відповідних господарських структурах, як сфери виробництва, так і сфери збуту	Сукупність засобів, що зберігаються у відповідних господарських структурах	Не зазначене місце знаходження, причини створення, призначення запасів
І.Ю. Палагін [20, с. 19]	Запаси – кількість матеріалів, товарів та інших матеріальних об'єктів, що є в даній точці (наприклад, на складі, прилавку, робочому місці) у даний момент часу	Кількість ресурсів, що є в даній точці в даний момент часу	Не розкриті причини створення, призначення запасів
О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Доровський, г.В. Кубасова [21, с. 254]	Запаси – це матеріальні ресурси, які знаходяться на різних стадіях виробництва і збуту, тобто це сукупність сировини, основних і допоміжних матеріалів та інших товарів, які очікують входження в процес виробничого споживання, або готової продукції, яка очікує відвантаження споживачу	Ресурси, які знаходяться на різних стадіях виробництва і збуту	Не зазначене місце знаходження, призначення запасів
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева [22, с. 113]	Запаси – матеріальні цінності, оборотні кошти у вигляді сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів, готової продукції, які не використовуються в даний момент у виробництві, що зберігаються на складах або в інших місцях, і призначені для наступного використання	Матеріальні цінності, що зберігаються на складах або в інших місцях для подальшого використання	Немає причин створення
А.Н. Родніков [23, с. 73]	Запаси – матеріальна продукція, що чекає вступу в процес виробничого чи особистого споживання або в процес продажу	Продукція, що чекає вступу в процеси	Не зазначене місце зберігання, призначення запасів
В.А. Савкович [24, с. 8]	Запаси – це все те, на що є попит, але що в даний момент виключено з виробничого або особистого споживання, це всі матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси, які в даний момент не використовуються	Усі матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси, які в даний момент не використовуються	Не пояснює, де знаходяться ресурси, не зазначена причина використання, немає прикладів ресурсів
А.Н. Стерлигова [25, с. 270]	Запаси – те, що виготовлене для наступного споживання.	Виготовлене для наступного споживання	Не вказано причини створення, місце знаходження, призначення запасів, мало пояснень, немає прикладів

та в даний момент зберігаються для подальшого їх використання.

На думку автора, запропоноване поняття «запаси» включає ознаки, які необхідні для більш точного опису цієї категорії.

Висновки. Логістика запасів займає ключове місце в логістичній системі як окремого підприємства, так і економіки в цілому. Запаси є невід'ємним елементом функціонування підприємств. Їх оптимальний розмір забезпечує безперервність діяльності та уникнення низки ризиків, пов'язаних з відсутністю запасів. Поняття «запаси» є одним з ключових понять економічної науки та бухгалтерського обліку. Сформоване на основі узагальнення наукової літератури поняття запасів дає уявлення про структуру запасів. Це розуміння дозволить підприємству більш ефективно здійснювати процес управління запасами, на що і будуть спрямовані наші подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Г.В. Нашкерська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
2. Тараненко Ю.В. Способи моделювання системи управління товарними запасами / Ю.В. Тараненко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
3. Шульга А.В. Системи та моделі управління запасами підприємства / А.В. Шульга, К.В. Образцова // Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна: зб. наук. праць. – Д.: Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2012.
4. Наказ «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилиана; 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики. 2007. – 1472 с.
6. Джонсон Д. Современная логистика / Д. Джонсон; пер. с англ.; 7-е изд. – М.: Вильямс, 2002. – 624 с.
7. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 504 с.
8. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс; изд. 2-е. – М.: Издательство политической литературы. – Т. 24. – 690 с.
9. Аникин Б.А. Логистика: [учеб. пособ.] / Под. ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 328 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
11. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: [навч. посіб.] / О.В. Василенко, І.Т. Ткаченко – К.: ЦУЛ, 2007. – 532 с.
12. Гаджинський А.М. Логистика: [учебник для выс. и ср. спец. уч. завед.] / А.М. Гаджинский; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркетинг, 2001. – 396 с.
13. Живко З.Б. Словник сучасних економічних термінів / З.Б. Живко, О.М. Живко, І.Ю. Живко. – Львів: Край, 2007. – 384 с.
14. Багрій К.Л. Поняття матеріальних запасів підприємства: необхідність їх створення / К.Л. Багрій // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги XXI, 2009. – Вип. IV «Економічні науки». – С. 104–109.
15. Козловский В.А. Логистический менеджмент / В.А. Козловский, Э.А. Козловская, Н.Т. Савруков. – СПб.: Политехника 1999. – 275 с.
16. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
17. Організація та проектування логістичних систем: [підручник] / Під ред. М.П. Денисенка, П.Р. Левковця, Л.І. Михайлової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
18. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Г.В. Нашкерська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
19. Николайчук В.Е. Логистика: теория и практика управления: [учеб. пособ.] / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк: НОРДПРЕСС, 2006. – 540 с.
20. Палагин И.Ю. Логистика: [учеб. пособ.] / И.Ю. Палагин. – СПб.: Академия гражданской авиации, 2001. – 64 с.
21. Виробнича логістика: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.В. Посилкіна [та ін.]. – Х.: НФаУ, 2009 – 364 с.
22. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 2-е изд., исправ. – М.: Инфра, 1998. – 479 с.
23. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников; 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
24. Савкович В.А. Модели управления запасами / В.А. Савкович; под ред. М.И. Балашевича. – Мн.: Наука и техника, 1986. – 319 с.
25. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: [учебник] / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.

УДК 658:005.922.1:33:631.11(477.73)

Колесник В.М.*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет***Бабелюк І.В.***магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету***ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ****EVALUATION OF THE ECONOMIC SECURITY
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Проведено аналіз фінансового стану агропромислових підприємств Миколаївської області. Досліджено застосування результатів аналізу фінансового стану для оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств. В результаті усереднення бальних оцінок показників, що характеризують економічну безпеку, розраховано комплексний показник економічної безпеки.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка ліквідності, оцінка фінансової стабільності, оцінка рентабельності, оцінка майнового стану, економічна безпека.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ финансового состояния агропромышленных предприятий Николаевской области. Исследовано применение результатов анализа финансового состояния для оценки экономической безопасности агропромышленных предприятий. В результате усреднения балльных оценок показателей, характеризующих экономическую безопасность, рассчитан комплексный показатель экономической безопасности.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка ликвидности, оценка финансовой стабильности, оценка рентабельности, оценка имущественного состояния, экономическая безопасность.

ANNOTATION

Financial analysis of the agroindustrial enterprises of the Mykolaiv area is conducted. Application of results financial analysis for an estimation of economic safety of the agroindustrial enterprises is researched. As a result of averaging scores indicators of the economic security calculated composite index of economic security.

Keywords: financial condition, liquidity estimation, estimation of financial stability, profitability estimation, estimation of a property condition, economic security.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки з огляду на процеси глобалізації, інтеграції та загострення конкуренції питання безпеки економічної системи набуває особливої актуальності. За даними оцінки фінансового стану підприємства робляться остаточні висновки щодо інвестиційної привабливості того або іншого виду діяльності, а також визначається чи є підприємство кредитоспроможним.

Наукове і прикладне відпрацювання механізмів оцінки ефективності системи економічної безпеки суб'єктів аграрної сфери створює можливість для дотримання забезпечення продовольчої безпеки та стабільного функціонування та розвитку сільськогосподарського підприємства. Забезпечення та вчасна оцінка ефективності системи економічної безпеки агропромислових підприємств дозволить забезпе-

чити раціональне господарювання підприємств, дозволить приймати обґрунтовані з точки зору економічної безпеки управлінські рішення. Практика господарювання в аграрному секторі потребує глибоких наукових розробок щодо вирішення питань економічної, продовольчої, фінансової, екологічної та інших видів безпеки України, її регіонів, підприємств, фірм та господарств аграрного сектора економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства та методики її оцінки розглянуто в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Л.І. Абалкіна, Г.О. Андрощука, Б.М. Андрушківа, М.А. Бендикова, А.А. Беспалька, О.М. Вакульчик, В.Ф. Гапоненка, С.В. Глуценка, Ф.І. Євдокімова, С.М. Ільяшенка, М.І. Камлика, А.В. Козаченко, І.М. Кондрата, П.П. Крайнева, О.М. Ляшенко, В.І. Мунтіяна, Є.О. Олейнікова, І.Л. Плотнікової, Н.О. Подлужної, С.Ф. Покропивного, В.П. Пономарьова, В.Я. Нусінова, А.М. Турила, Г.А. Семенова, С.М. Шкарлета та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з динамічністю соціально-економічних процесів в економіці, формуванням глобального конкурентного середовища існує необхідність в узагальненні показників, що характеризують економічну безпеку аграрних підприємств та формуванні якісно нового підходу дослідження концепції, що гарантувало б ефективно управління та забезпечення економічної безпеки, у більш повній мірі характеризувало стан економічної безпеки. Дана проблема особливо характерна для аграрних підприємств, які функціонують в умовах мінливого середовища, фактори якого чинять здебільшого негативний вплив на їх господарську діяльність.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення комплексного показника економічної безпеки агропромислових підприємств за даними аналізу фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість авторів, серед яких Богомолів В.А., Сухорукова Т. та Камлик М.І., розглядають

економічну безпеку підприємства на базі фінансової стійкості. Оскільки найконкретніше уявлення про стан економічної безпеки надають такі характеристики як фінансова стабільність (фінансова стійкість), платоспроможність, маневреність і ліквідність. Проте деякі автори оцінюють переважно якісно, максимум у межах допустимих нормативних значень, тому постає необхідність спроби їх деталізації з погляду точнішої кількісної оцінки та її впливу на рівень економічної безпеки підприємства загалом [3].

На думку деяких вчених, найбільш узагальнюючим показником, що характеризує економічну безпеку підприємства, є показник економічної дієвості, який характеризує здатність підприємства досягати поставлених завдань і виконувати власну місію у стратегічному аспекті [2]. Якщо підприємство здатне виконувати поставлені завдання, то зможе чинити опір загрозам та небезпекам, що надходять із зовнішніх і внутрішніх джерел. Крім економічної дієвості, науковці пропонують для характеристики економічної безпеки використовувати показники продуктивності, фінансової стабільності, ліквідності, маневреності, коефіцієнт ефективності підприємництва та інші.

З метою оцінки рівня економічної безпеки підприємства окремі фахівці пропонують використовувати загальновідомі моделі прогнозування імовірності банкрутства підприємства [1]. Окрім розглянутих моделей, для характеристики рівня економічної безпеки, окремі фахівці рекомендують застосовувати метод аналізу і обробки сценарію, методи оптимізації, теоретико-ігрові методи, методи теорії нечітких систем, програмно-цільовий метод та інші, які поки що не отримали ґрунтовного теоретичного обґрунтування та широкого практичного використання [1].

Оцінки показників, що характеризують економічну безпеку, коливаються у діапазоні від 0 до 1, залежно від відхилення від граничної величини. Виходячи із цього, підприємство, з погляду економічної безпеки можуть класифікуватися за 4-ма групами: абсолютно безпечні, безпечні, достатньо безпечні, небезпечні (рис. 1).

Якщо розмір відхилення фактичного значення від граничного більше 100%, то даному показнику дається оцінка в 0 балів. У випадку коливання розміру відхилення від 0 до 100% для кожних 10% відхилення від граничної величини бальна оцінка знижується на 0,1 бала.

абсолютно безпечні 0,9-1
безпечні 0,7-0,9
достатньо безпечні 0,4-0,7
небезпечні 0,4

Рис. 1. Класифікація підприємств за економічною безпекою

Джерело: побудовано з використанням [5]

В результаті усереднення бальних оцінок розраховується комплексний показник економічної безпеки:

$$КПБ = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n BZ_i, \quad (1)$$

Де КПБ – комплексний показник безпеки;

BZ_i – бальне значення i -го показника економічної безпеки;

N – кількість використаних показників економічної безпеки.

Забезпеченість фінансовими ресурсами (а отже і фінансовий стан підприємства) залежить від виконання планів матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку. Існує і зворотний зв'язок: відсутність грошових засобів може призвести до перебоїв у постачанні та виробництві [5, с. 105].

За визначенням, коефіцієнти показують зв'язки та залежності між різними сторонами бізнесу. Вони висвітлюють значущі взаємовідносини та необхідність гармонійної співпраці між окремими підрозділами економічної системи.

Про ослаблення фінансової складової економічної безпеки свідчать:

- зниження ліквідності підприємства;
- збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зниження фінансової стійкості.

В якості інформаційної бази для обчислення показників рівня економічної безпеки ми використовували річну фінансову звітність за 2012–2014 рр.

Розрахунки фінансових показників економічної безпеки в агропромислових підприємствах Миколаївської області представлені в табл. 1.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємств аграрного комплексу Миколаївської області за результатами 2014 року порівняно з 2012 роком зменшився 28,6%. Це свідчить, про те, що підприємства не здатні в мінімальний термін оплатити 15% короткострокової заборгованості за кошти абсолютно ліквідних засобів, тобто грошових коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2014 році по всіх підприємствах АПК збільшився порівняно з 2012 роком на 12,5%. Це означає, що 100% поточних зобов'язань можуть бути погашені за кошти абсолютно ліквідних та швидко реалізованих активів.

Коефіцієнт загальної ліквідності в цілому по аграрних підприємствах у 2014 році порівняно з 2012 роком збільшився на 57,9%. Це свідчить про те, що величина обігового капіталу підприємств перевищує суму його короткострокової заборгованості, тобто підприємства здатні погасити 100% поточних зобов'язань завдяки обіговим коштам.

Такі показники, як коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт фінансування збільшуються, починаючи з 2013 року, що свідчить про покращення фінансової стійкості і стабільності протягом останніх двох років.

Зменшення коефіцієнтів фінансової залежності і фінансового ризику у динаміці означає зменшення частки позикових засобів у фінансуванні підприємств, а, отже, й покращення їх фінансової незалежності.

Коефіцієнт обіговості капіталу підприємства по аграрних підприємствах збільшився у 2014 році відносно значення 2012 року на 61,9%. Показники у 2013 і 2014 роках відповідають граничному значенню (більше 0,5). Тобто, у 2014 році на одну гривню активів припадало 0,68 коп. реалізованої продукції.

Коефіцієнт обіговості оборотних активів по всіх досліджуваних підприємствах порівняно з 2012 роком збільшився і на кінець 2014 року становив 1,89, тобто на 1 грн. оборотних активів припадало 1,89 грн доходу від реалізованої продукції.

Рентабельність активів показує, скільки одиниць чистого прибутку припадає на кожну гривню майна (активів). У цілому по аграрних підприємствах Миколаївської області даний показник у 2014 році порівняно з 2012 роком підвищився на 20,0%.

Такі показники, як рентабельність власних оборотних активів, рентабельність продукції, рентабельність власного капіталу у динаміці за період з 2012 по 2014 рік знизилися, що вказує

на погіршення фінансового стану аграрних підприємств Миколаївської області.

Показники фондоддачі, фондоозброєності по підприємствах у 2014 році порівняно з 2012 роком збільшилися; матеріалоемність відносно 2012 року знизилася, що свідчить про позитивну тенденцію зміни даних показників.

Коефіцієнт росту основних засобів по підприємствах АПК у 2014 році порівняно з 2012 роком збільшився на 5,2%.

В цілому показник економічної безпеки агропромислових підприємств по Миколаївській області протягом періоду дослідження знаходиться на рівні безпечних підприємств, спостерігається відхилення до рівня достатньо безпечних підприємств у деяких роках.

Висновки. Отже, нами було досліджено можливість застосування результатів аналізу фінансового стану для оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств. До складу показників, що визначають рівень економічної безпеки ми віднесли коефіцієнти ліквідності, показники фінансової стійкості, показники рентабельності та майнового стану.

Визначено, що протягом всього періоду дослідження показник економічної безпеки агропромислових підприємств по Миколаївській області знаходиться на рівні безпечних

Таблиця 1

Середні значення основних коефіцієнтів економічної безпеки аграрних підприємств Жовтневого району Миколаївської області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2012 р.
Оцінка ліквідності				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,21	0,37	0,15	71,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,20	1,10	1,35	112,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,18	3,16	5,02	157,9
Оцінка фінансової стійкості				
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,62	0,42	0,72	116,1
Коефіцієнт фінансової залежності	7,92	1,77	1,60	20,2
Коефіцієнт фінансування	4,21	4,01	9,68	229,9
Коефіцієнт маневреності власних оборотних активів	1,71	0,42	1,42	83,0
Коефіцієнт обіговості капіталу підприємства	0,42	0,64	0,68	161,9
Коефіцієнт обіговості оборотних активів	1,05	1,28	1,89	180,0
Коефіцієнт обіговості необоротних активів	1,43	2,21	1,54	107,7
Коефіцієнт фінансового ризику	4,95	1,02	0,48	9,7
Оцінка рентабельності				
Коефіцієнт рентабельності активів	0,05	0,08	0,06	120,0
Коефіцієнт рентабельності власних оборотних активів	0,36	0,14	0,32	88,9
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,30	0,35	0,11	36,7
Коефіцієнт валової рентабельності продажів	0,11	0,25	0,14	127,3
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,40	0,09	0,06	15,0
Оцінка майнового стану підприємства				
Коефіцієнт зношення основних засобів	0,42	0,61	0,63	150,0
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,52	0,36	0,36	69,2
Коефіцієнт росту основних засобів	1,15	1,14	1,21	105,2
Фондовіддача, грн	0,71	1,09	0,96	135,2
Фондоозброєність, тис. грн	101,50	140,6	160,01	157,6
Матеріалоемність, грн	0,95	0,92	0,86	90,5

Джерело: розраховано автором на основі статистичних звітів аграрних підприємств Жовтневого району Миколаївської області

підприємств (від 0,7 до 0,9), спостерігається відхилення до рівня достатньо безпечних підприємств (0,67). Подальші дослідження спрямовані на розробку стратегій забезпечення економічної безпеки досліджуваних суб'єктів господарювання з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності в умовах мінливого середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко В. Система захисту комерційних об'єктів / В.Алексеенко, Б.Сокольский. – М., 1992. – 195 с.
2. Бабенко А.А. Обеспечение продовольственной безопасности Украины в условиях аграрной реформы: [монография] / А.А. Бабенко. – Луганск: «Книжковий світ», 2005. – 116 с.
3. Байцим В.Ф. Механізм формування стратегічних цілей програм (проектів) розвитку регіонів та територій / В.Ф. Байцим // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (88). – С. 227-237.
4. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
5. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: [навчально-методичний посібник] / Івахненко В.М. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.
6. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення фінансово-економічного механізму реалізації децентралізованої моделі сталого розвитку територіальних громад / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Економіст. – 2015. – № 6. – С. 8-12.
7. 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.

УДК 331.101.3

Базалійська Н.П.

*старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Міщук В.В.

*студент
Хмельницького національного університету***СУТНІСНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ
ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ****ESSENTIAL APPROACHES FORMING OF MOTIVATION
OF LABOUR BEHAVIOUR OF WORKER AT ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто проблеми та особливості мотивації трудової поведінки працівників промислового підприємства. Обґрунтовано необхідність створення дієвої моделі удосконалення засобів мотивації трудової поведінки персоналу на підприємстві. Визначено основні складові елементи системи ефективного управління трудовою поведінкою працівників на підприємстві.

Ключові слова: трудова діяльність, трудова поведінка, мотивація, мотиваційна система, компенсаційний пакет, соціальні пільги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и особенности мотивации трудового поведения работников промышленного предприятия. Обоснована необходимость создания действенной модели совершенствования способов мотивации трудового поведения персонала на предприятии. Определены основные составляющие элементы системы эффективного управления трудовым поведением работников на предприятии.

Ключевые слова: трудовая деятельность, трудовое поведение, мотивация, мотивационная система, компенсационный пакет, социальные льготы.

ANNOTATION

The problems and peculiarities of motivation of labor behavior of employees of industrial enterprises are considered. The necessity of creating an effective model means improving motivation of labor behavior of personnel in the enterprise is grounded. The basic components of effective management of labor behavior of workers in the enterprise is defined.

Keywords: employment, labor behavior, motivation, motivational system, compensation package and social benefits.

Постановка проблеми. Головною умовою сталого і ефективного функціонування економіки країни є постійне вдосконалення діючих систем управління підприємствами на базі використання сучасних досягнень менеджменту і підприємництва. Особливу роль у менеджменті відіграють принципи, методи та способи мотивування праці, які виступають ведучим організаційно-економічним інструментом управління трудовою поведінкою працівників підприємств. У зв'язку з цим важливого значення набуває вирішення як теоретичних, так і практичних проблем управління трудовою поведінкою персоналу шляхом застосування нових соціально-економічних методів мотивації праці, що надади б змогу підвищити зацікавленість робітників продуктивно і якісно працювати на підприємствах різних галузей економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти проблеми мотивування як важливого напрямку формування сучасної системи управління персоналом підприємства постійно привертають увагу вчених-економістів. У вітчизняній і зарубіжній літературі висвітлено різні питання трудової мотивації. Методологічні основи дослідження мотивації праці були закладені рядом зарубіжних вчених – А. Смітом, Ф. Тейлором, А. Файоном, А. Маслоу, Ф. Герцбергом, Е. Мейо, М. Месконом, Л. Портером, В. Врумом та багатьма іншими.

Вагомий внесок у дослідження перспективних і регіональних проблем мотивації трудової діяльності зробили такі вітчизняні економісти, як М.Н. Бідняк, Д.П. Богиня, Г.А. Дмитренко, А.М. Колот, Г.Т. Куликов, Є.М. Сич, М.В. Семикина, В.А. Ткаченко, В.Г. Шинкаренко та ін. Еволюція наукової думки з питань активізації трудової поведінки відображена в роботах відомих російських вчених – Л.І. Абалкіна, Б.Н. Генкіна, Г.Е. Слезінгера, В.Д. Ракоті та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим аналіз теоретичних робіт, а також діючої практики менеджменту показує, що на даний час визначився підхід лише до вирішення деяких проблем мотивації праці як важливої функції управління підприємствами. Науковці та практики приділяють особливу увагу способам активізації трудової діяльності, що ґрунтуються на дослідженнях мотивації не лише організаційно-економічного процесу, але й враховують її економіко-психологічні складові. Слід зазначити, що мотивація трудової діяльності є багатовимірним процесом, який потребує системних досліджень щодо комплексного підходу до формування мотиваційного впливу на трудову поведінку працівників.

Мета статті полягає у визначенні основних складових елементів системи ефективного управління трудовою поведінкою працівників на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах соціально орієнтованої ринкової економіки зростають роль і значення перебудови сис-

теми мотивації та соціально-трудових відносин як основного джерела підвищення ефективності виробництва й добробуту населення. За таких умов важливим є системний підхід до визначення сутності соціально-економічної мотивації персоналу, механізму її регулювання й оптимізації на рівні взаємодії інтересів підприємства та робітника.

Мотивація робітників на сьогодні характеризується відсутністю налагодженої системи організаційних, соціально-економічних моделей і механізмів регулювання та розвитку, оскільки учасники трудових відносин не є рівноправними партнерами. У зв'язку з цим процес мотивації персоналу потребує вдосконалення з урахуванням існуючих на підприємстві соціальних ресурсів і сформованих у працівника соціально-економічних потреб.

Проблема спонукування людей до продуктивної праці не нова. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства. Як писав один із класиків політичної економії В. Петті, «земля – мати багатства, а праця – батько його» [1, с. 33].

У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки.

Мотивація трудової поведінки полягає у формуванні у працівника внутрішніх спонукальних сил трудової діяльності шляхом впливу на його потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ідеали і мотиви з метою досягти очікуваної трудової поведінки.

Однією з ознак успішного функціонування підприємства є сукупність методів і способів, які використовує керівництво для мотивації трудової поведінки робітників підприємства.

У своїх дослідженнях В.В. Травін, М.І. Магура, М.Б. Курбатова зазначають, що серед засобів, які можуть використовуватися для впливу на мотивацію працівників, виділяють наступні: організація робіт; матеріальне стимулювання; моральне стимулювання; постановка цілей; оцінка і контроль; інформування; практика управління; заходи дисциплінарного впливу; звернення до найбільш значущих для працівника цінностям [2, с. 35].

С.А. Шапіро виділяє декілька груп стимулів, використовуваних для впливу на працівників, спонукання їх до певних дій. До першої групи стимулів відносяться: грошові – заробітна плата, премії і т. д. і негрошові – путівки, безкоштовне лікування, медичне обслуговування, страхування і т. д. До другої групи стимулів належать соціальні (престижність праці, можливість професійного і службового зростання); моральні (повага з боку оточуючих і нагород; творчі – можливість самовдосконалення та самореалізації) [3, с. 84].

Широку класифікацію методів мотивації наводить В.П. Сладкевич. Мотиваційні методи

він класифікує по об'єктах мотивації, використовуваним стимулам, видам потреб, спрямованості [4, с. 87]:

- по об'єктах мотивації розглядаються методи, спрямовані на колектив, окремих співробітників, жінок, початківців співробітників, досвідчених фахівців;

- у залежності від стимулів виділяються економічні та неекономічні методи, що підрозділяються, у свою чергу, на організаційні та морально-психологічні. У складі економічних методів розглядаються: заробітна плата, премії, матеріальна допомога, позики, участь у прибутку, грошові винагороди. Організаційні методи включають: участь у справах організації, мотивацію перспективою, делегування завдань і повноважень, мотивацію збагаченням змісту праці та ін. До групи морально-психологічних методів відносяться: похвала, схвалення, підтримка, осуд, визнання заслуг, повагу і довіру;

- за видами потреб (згідно з теорією А. Маслоу) наводяться методи, за допомогою яких менеджери можуть задовольнити потреби підлеглих під час трудового процесу;

- у залежності від спрямованості дій працівників (згідно з теорією підкріплення) розглядаються: методи позитивного підкріплення (заохочуються дії, що мають позитивну спрямованість); негативного підкріплення (заохочується відсутність дій із негативною спрямованістю); гасіння дій (відсутність підкріплення негативних і позитивних дій); покарання (припинення негативних дій).

Кожна розроблена система мотивації повинна коректуватися і доводитися до відома кожного співробітника. Від цього залежить, стане запропонована система мотивуючим чи демотивуючим фактором. Дуже корисним на підприємстві стане визначення типу працівників, який переважає в компанії. Завдяки цьому можна буде виробити рекомендації щодо створення оптимальних умов, при яких буде забезпечена максимальна віддача.

Якщо розроблена в організації система мотивації входить у суперечність з поведінковими характеристиками реальних співробітників, треба або коректувати систему, або змінювати співробітників.

У той же час правильне роз'яснення системи мотивації може значною мірою згладити ці протиріччя. Знаючи, до якого поведінкового типу відносяться підлегли, лінійний керівник може правильно розставити акценти при роз'ясненні не тільки системи мотивації, але й будь-яких інших змін, що відбуваються в організації [5, с. 99].

Жодна система управління не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена ефективна модель мотивації персоналу, оскільки мотивація спонукає конкретного індивіда і колектив у цілому до досягнення особистої та колективної мети.

Для ефективного управління системою мотивації трудової поведінки працівників на

підприємстві та створення програми мотивації необхідно:

- усвідомити модель основного процесу мотивації: потреби – мета – дія – досвід – очікування;
- знати фактори, які впливають на мотивацію;
- формувати набір потреб, що викликають рух до здійснення мети і умови, при яких потреби можуть бути задоволені;
- усвідомлювати, що мотивація – не самоціль, а спосіб задоволення.

Обрана мотиваційна програма має бути основана на аналізі сучасної ситуації і бажаному стилі взаємодії керівників з підлеглими.

У цілому система управління мотивацією та стимулюванням здійснюється при використанні наступних методів: використання грошей як міри винагороди; застосування покарань; розвиток співучасті; мотивація через роботу; винагороди і визнання досягнень; залучення працівників до управління; заохочення і винагороди групової роботи; удосконалення компенсаційного пакету.

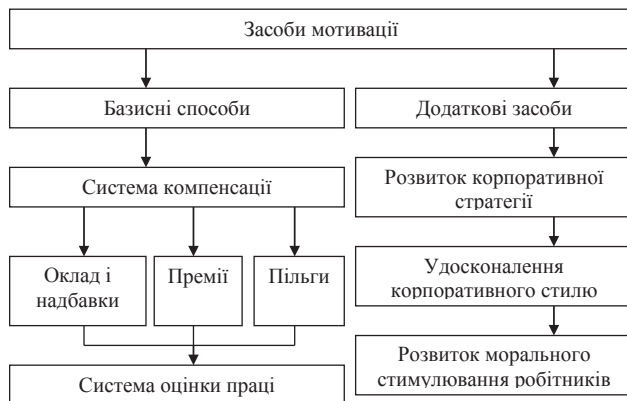


Рис. 1. Модель удосконалення засобів мотивації трудової поведінки персоналу на підприємстві

Крім попередньо розглянутих пропозицій, можна розглянути наступні рекомендації для мотиваційної програми, а саме:

1. Мотиваційну програму на підприємстві доцільно сформулювати таким чином, щоб кожен працівник був зацікавлений у делегуванні йому більшої долі повноважень та спрямовувати роботу кожного на позитивний результат. У такий спосіб кожен робітник буде працювати над досягненням поставлених підприємством цілей та особисто буде зацікавлений в їх досягненні через систему мотивації. Особливу увагу варто приділити розробці мотиваційної програми саме для виробничого персоналу, що дало б змогу зменшити плинність кадрів та згуртувати виробничий персонал на заводі, сформувавши стійкі групи (зміни).

2. Розробити систему підвищення кваліфікації для менеджерів середньої ланки: провести ряд тренінгів для працівників, зобов'язати відділ кадрів знаходити профільні семінари, тренінги для менеджменту підприємства та проводити таке навчання постійно.

Удосконалення засобів системи мотивації трудової поведінки персоналу на підприємстві наведено на рис. 1.

Для вдосконалення системи мотивації персоналу пропонується впровадження компенсаційного пакету. Розробка компенсаційного пакету після діагностики стану і розробки принципів мотиваційної системи включає декілька етапів:

- визначення організаційної структури компанії;
- аналіз робочих місць;
- розробка кваліфікаційних груп по оплаті праці;
- визначення міжкваліфікаційних співвідношень;
- установлення базових окладів, встановлення надбавок і доплат – формування системи постійної (базовою) заробітної плати;
- визначення механізмів змінної частини грошової винагороди;
- розроблення соціального пакету.

Для того щоб у пільгах були зацікавлені наймані працівники, необхідно проаналізувати їх потреби (наприклад, провести анкетування). І вже виходячи з отриманих результатів та фінансової спроможності підприємства, необхідно визначити набір і величину запропонованих пільг (табл. 1).

Таблиця 1
Запропоновані соціальні пільги для працівників підприємства відповідно до ієрархічної структури

Категорія персоналу	Пільги
Керівники вищої ланки	Медичне страхування Надання автомобіля у користування Страхування особистого автомобіля Оплата мобільного зв'язку Додаткова оплачувана відпустка Оплата навчання і підвищення кваліфікації Оплата путівки 1 раз на рік (у межах 1000 ум. од.)
Керівники середньої ланки	Оплата харчування (встановлення ліміту на день) Оплата проїзду (проїзний квиток на громадський транспорт) Оплата оздоровчих заходів (відвідування басейну тощо) Медичне страхування Оплата навчання і підвищення кваліфікації Часткова оплата путівки 1 раз на рік (у межах 500 ум. од.)
Керівники нижчої ланки, професіонали і фахівці	Оплата харчування (встановлення ліміту на день) Оплата проїзду (проїзний квиток на громадський транспорт) Часткова оплата оздоровчих заходів (відвідування басейну тощо) Часткова оплата навчання і підвищення кваліфікації Часткова оплата путівки 1 раз на рік (у межах 300 ум. од.)

На основі табл. 1 можна розробити необхідний для підприємства компенсаційний пакет.

Для формування системи соціальних пільг пропонується створення компенсаційного пакету за принципом «кафетерію» [6, с. 80]. Даний підхід дозволяє різним співробітникам самим обирати собі вид компенсації, за якою він буде мотивований, а не навпаки, оскільки всі ми люди різні, і навіть працюючи на одній і тій же посаді, в одній і тій же компанії, потреби у нас можуть бути різними, тому цей підхід є таким собі компромісом для всіх працівників (табл. 2).

Таблиця 2

**Мотиваційні набори
для працівників підприємства**

Мотиваційний набір № 1	Мотиваційний набір № 2	Мотиваційний набір № 3
Оплата харчування	Оплата бензину на визначену суму	Медичне страхування
Оплата проїзду	Оплата мобільного зв'язку	Оплата навчання і підвищення кваліфікації
Оплата літньої путівки для дитини	Оплата власної путівки (у розмірі окладу)	Оплата санаторної путівки
Надання автомобіля у користування менеджерам вищої ланки	Медичне страхування	Оплата оздоровчих заходів (відвідування басейну тощо)

Компенсаційна система, розроблена на підприємстві, повинна бути оформлена у вигляді локальних нормативних актів. Це може бути єдиний внутрішньофірмовий документ («Положення про оплату праці і преміювання» або колективний договір), в якому визначено умови і механізми винагороди працівників. Іноді створюється цілий ряд документів, в яких окремо прописуються система заробітної плати і преміальна система і окремо – система соціальних пільг. Економічна суть цих документів полягає в управлінні зростанням продуктивності праці працівника, структурного підрозділу і підприємства в цілому. Структура і зміст документу, який буде регулювати компенсаційний пакет, повинні містити цілі і завдання документа, указівку на категорії персоналу, на які розповсюджується дія документа, опис системи і механізмів визначення постійної і змінної частин грошової винагороди, терміни дії документу і умови його модифікації. При створенні складової, що визначає преміальну систему, необхідно описати наступні елементи: показники, шкалу, умови, джерела преміювання, круг премійованих, механізм і умови депреміювання.

З метою вдосконалення системи бонусів на підприємстві потрібно встановити розрахункову суму бонусу, а також побудувати шкалу з урахуванням трьох основних факторів [7]. До факторів, які впливають на суму бонусу, належать:

– професія;

– рівень кваліфікації (за кожний наступний розряд + 3%);

– стаж роботи (1 рік = +1% до зарплати).

Для підвищення ефективності діяльності менеджерів з продажу необхідно запровадити систему нову нематеріального стимулювання, зокрема, пропонується запровадження конкурсів [8, с. 54]:

– кращий менеджер з продажу (місяця, кварталу, року);

– краща команда менеджерів з продажу (місяця, кварталу, року);

– система наставництва, кураторства.

Для забезпечення економічної стійкості підприємства необхідно використовувати матеріальні та нематеріальні мотиви і стимули з метою активізації трудової діяльності різних категорій працівників. Такі дії сприятимуть підвищенню продуктивності праці, збільшенню прибутків підприємств, унаслідок цього покращуватиметься матеріальне становище працівників.

Також буде ефективним застосування таких принципів при організації мотиваційних програм на вітчизняних підприємствах:

– системи мотиваційного стимулювання менеджерів повинні бути конкурентоспроможними відносно інших компаній, з якими дана організація веде боротьбу за цінні кадри;

– механізм матеріального стимулювання повинен орієнтувати керівництво на досягнення кінцевих результатів як у власній роботі, так і в роботі підприємства і компанії в цілому;

– частину прибутку треба використовувати для гнучкого реагування на результати ділової активності в управлінні, тобто премії і додаткові виплати мають зростати у міру підвищення рангу керівника корпоративної ієрархії;

– надати можливість працівнику реалізувати накопичений досвід, професійні навички й життєві цінності, працюючи на благо компанії;

– необхідно витримати розумний баланс між матеріальною й нематеріальною сторонами винагороди.

Висновки. Отже, суть системи мотивації трудової поведінки працівників на підприємстві полягає у розробці такої системи мотивації та стимулювання праці, яка б задовольняла найкращим чином усі потреби робітника і зацікавлювала його досягати кращих результатів своєї діяльності. Ця система включає в себе оплату праці, створення нормальних умов для відтворення трудової енергії, робочої сили, тобто забезпечення працівника послугами охорони здоров'я, освіти та ін.

Упровадження запропонованих заходів у поєднанні з удосконаленням інших методів управління дозволить підвищити зацікавленість співробітників у результатах своєї праці і ефективність усієї системи мотивації та стимулювання праці і управління підприємством у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данюк В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки / В. Данюк // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 32–36.
2. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
3. Ілляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці / А.Х. Ілляшенко // Економіка та держава. – 2007. – Вип. 11. – С. 83–85.
4. Занфірова Т.А. Теорія трудових відносин і мотивації праці / Т.А. Занфірова // Економіка та держава. – 2007. – Вип. 11. – С. 86–88.
5. Криворучко О.М. Мотивація трудової діяльності персоналу в умовах економічної кризи / О.М. Криворучко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 98–105.
6. Стахів О. Оцінка мотиваційного потенціалу персоналу підприємства в контексті реалізації вимог міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001 / О. Стахів // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С.79–81.
7. Лисак В.Ю. Управління і мотивація персоналу переробно-харчових підприємств: зарубіжні інновації та вітчизняна практика / В.Ю. Лисак // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 1. – С. 11–14.
8. Гребенчук О. Стимулювання праці на підприємстві та засоби моделювання / О. Гребенчук // Економіст. – 2009. – Вип. 1. – С. 52–55.

УДК 338

Баранський Р.С.
студент

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Грендей Н.М.
студент

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Гаватюк Л.С.
кандидат економічних наук,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

WAYS TO IMPROVE THE SOLVENCY OF DOMESTIC ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність платоспроможності та її важливість для аналізу на підприємстві. Досліджено резерви зростання платоспроможності, вивчено поняття ліквідності як суміжне до платоспроможності суб'єкта господарювання. Запропоновано шляхи підвищення платоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: платоспроможність підприємства, ліквідність, кредитоспроможність, фінансовий стан, реструктуризація.

АННОТАЦІЯ

В статье раскрыта сущность платежеспособности и ее важность для анализа на предприятии. Исследованы резервы роста платежеспособности, изучено понятие ликвидности как смежное платежеспособности предприятия. Предложены пути повышения платежеспособности предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, ликвидность, кредитоспособность, финансовое состояние, реструктуризация.

ANNOTATION

The article reveals the essence of solvency and its importance for analysis in the enterprise. The reserves of financial solvency growth are researched, the concept of liquidity as related to the solvency of the entity is determined. The ways to improve the solvency of the enterprises in modern economic conditions are suggested.

Keywords: solvency of the enterprise, liquidity, creditworthiness, financial condition, restructuring.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах ринкових відносин підвищується самостійність підприємств, їх економічна і юридична відповідальність. Різко зростає значення фінансової стійкості і платоспроможності суб'єктів господарювання. Усе це значно збільшує роль аналізу їхнього фінансового стану: наявності, розміщення і використання коштів.

Основною метою фінансового аналізу є одержання невеликого числа ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активу і пасиву, у розрахунках з дебіторами і кредиторами. При цьому аналітика і менеджера може цікавити як поточний фінансовий стан підприємства, так і його проекція на найближчі чи більш віддалені

перспективи, тобто очікувані параметри фінансового стану.

Актуальність дослідження полягає в тому, що нині в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості. Таким є наслідок неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання.

Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Тому досить важливим є забезпечення достатньої платоспроможності для ефективного функціонування в умовах жорсткої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему платоспроможності розкривають у своїх роботах О.Б. Андрушко, А.М. Ашуєв, Т.М. Білоконь, М.А. Коваленко, Т.О. Партин, А.В. Череп та інші автори.

Мета статті полягає у визначенні суті й значення аналізу платоспроможності для вітчизняних підприємств, її впливу на фінансову стійкість, а також визначенні інших теоретичних відомостей для здійснення аналізу та підвищення ефективності діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах платоспроможність підприємства вважається найважливішою умовою його господарської діяльності. Платоспроможність підприємства характеризується його можливостями здійснювати чергові платежі та виконувати грошові зобов'язання за рахунок готівкових коштів та активів.

Платіжна спроможність визначається у першу чергу фінансовою стабільністю підприємства і, зокрема, вилученням коштів у ненормовані позаоборотні активи – третій розділ балансу.

Платоспроможність підприємства – це можливість погасити усі зобов'язання перед контрагентами. Взагалі платоспроможність підпри-

емства залежить від ліквідності балансу. Для визначення ліквідності балансу слід співставити певні суми груп активу і пасиву.

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань [6, с. 237]. Для визначення ліквідності балансу необхідно згрупувати активи балансу за рівнем їх ліквідності, а пасиви – відповідно до погашення строків зобов'язань, далі порівняти підсумки за кожною групою активу і пасиву балансу.

Для того щоб аналіз фінансового стану дав найбільш достовірні результати, необхідна наявність достовірної інформаційної бази. Для зовнішніх користувачів основним джерелом є бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансова звітність як інформаційне джерело аналізу платоспроможності підприємства [2]

Форми фінансової звітності	Інформаційні дані
Баланс (ф. № 1)	Економічні ресурси, що контролюються підприємством, і джерела їх формування
Звіт про фінансові результати (ф. № 2)	Доходи, витрати, фінансові результати діяльності
Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3)	Грошові кошти (акумулювання і рух)
Звіт про власний капітал (ф. № 4)	Величина та зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду
Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5)	Облікова політика, інформація, що вимагає уточнення відповідно до вимог П(С)БО, деталізація статей звітності з метою забезпечення її зрозумілості

У більш широкому розумінні ліквідність пов'язана з платоспроможністю і розглядається як можливість підприємства платити за свої борги і в кінцевому результаті – мати ринкову вартість, яка більша за затрати на своє формування. Дана характеристика важлива для кредиторів та інвесторів, так як показує «запас стійкості» підприємства. Тому визначення платоспроможності – необхідний елемент кредитоспроможності потенційного клієнта, який дозволяє встановити, чи достатньо засобів у даного суб'єкта для своєчасного і повного розрахунку зі своїми вже існуючими кредиторами (банками, контрагентами тощо), учасниками та акціонерами і наскільки велика вірогідність того, що ця здатність не погіршиться при потенційному збільшенні кількості кредиторів.

Особливе значення для забезпечення фінансової стійкості має рівень динаміки і коливання платоспроможного попиту на продукцію (послуги) підприємства, бо платоспроможний попит визначає стабільність надходження виручки. У свою чергу, попит залежить від

рівня доходів споживачів – фізичних та юридичних осіб, ціни на продукцію та послуги підприємства.

Для недопущення входу підприємств у кризову ситуацію необхідно постійно проводити аналіз їх фінансово-господарської діяльності, щоб комплексно використовувати всі внутрішні і зовнішні механізми фінансової стабілізації.

Існують такі резерви відновлення та підвищення платоспроможності підприємств:

1. Продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції.
2. Запровадження прогресивної технології і автоматизації виробництва.
3. Забезпечення фінансової участі персоналу в санації підприємства.
4. Вирішення проблеми енергоспоживання.
5. Використання нових ефективних технологій.
6. Збільшення валового прибутку за рахунок зменшення витрат [2, с. 68].

Скорочення витрат на утримання об'єктів житлосоцкультпобуту шляхом передачі їх у муніципальну власність також сприяє припливу капіталу в основну діяльність.

З метою скорочення витрат і підвищення ефективності основного виробництва в окремих випадках доцільно відмовитися від деяких видів діяльності, що обслуговують основне виробництво (будівництво, ремонт, транспорт і т.ін.), і перейти до послуг спеціалізованих організацій.

Збільшити обсяг власних фінансових ресурсів можна також шляхом:

- зменшення суми постійних витрат на утримання управлінського персоналу, ремонт основних засобів і т. ін.;
- зниження рівня змінних витрат за рахунок скорочення чисельності виробничого персоналу і зростання продуктивності праці;
- прискореної амортизації машин і обладнання;
- реалізації невикористовуваного майна [4, с. 112].

Для пошуку шляхів підвищення платоспроможності потрібно проаналізувати розподіл виручки від реалізації продукції та шляхів збільшення прибутку, внутрішні резерви збільшення прибутковості виробництва і досягнення безбиткової роботи за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Необхідно виявити також резерви подальшого поліпшення фінансового стану підприємства, який може дати маркетинговий аналіз із вивчення попиту і пропозиції, ринків збуту і формуванню на цій основі оптимального асортименту і структури виробництва продукції.

Основну увагу при цьому необхідно приділити питанням ресурсозбереження: упровадженню прогресивних норм, нормативів і

ресурсозберігаючих технологій, використанню вторинної сировини, організації діючого обліку і контролю використання ресурсів, вивченню і впровадженню передового досвіду у здійсненні режиму економії, матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення непродуктивних витрат і втрат [7, с. 170].

Для систематизованого виявлення й узагальнення всіх видів утрат на підприємстві доцільно вести спеціальний реєстр утрат із класифікацією їх за певними групами:

- від браку;
- псування і нестачі матеріалів та готової продукції;
- зниження якості продукції;
- втрати вигідних замовників, вигідних ринків збуту;
- простроченої дебіторської заборгованості;
- залучення невикористаних джерел фінансування;
- неповного використання виробничої потужності підприємства;
- простоїв засобів праці, предметів праці і грошових ресурсів;
- перевитрати ресурсів на одиницю продукції порівняно з установленими нормами;
- сплати штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни;
- невчасного введення в дію об'єктів капітального будівництва;
- стихійних лих і т. ін. [6, с. 284].

Аналіз динаміки цих втрат і розробка заходів для їх усунення дозволять значно поліпшити фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Великий вплив на фінансовий стан підприємства має і зовнішнє середовище, яке включає в себе:

- економічні умови господарювання;
- платоспроможний попит споживачів;
- економічну й фінансово-кредитну законодавчу базу;
- соціальну та екологічну ситуацію в суспільстві;
- конкурентну боротьбу;
- податкову політику;
- ступінь розвитку фінансового ринку, страхової справи і зовнішньоекономічних зв'язків [6, с. 175].

При реалізації заходів щодо списання втрат і нестач суми дебіторської і кредиторської заборгованості зменшиться. Удосконаливши механізм розрахунків з дебіторами по заборгованості за товари, роботи, послуги та іншої поточної заборгованості підприємство повинно зменшити дебіторську заборгованість. За рахунок вивільнених коштів підприємство зможе зменшити свою кредиторську заборгованість, яка значно перевищує дебі-

торську. У результаті валюта балансу додатково зменшиться [4, с. 98].

Як доводить практика, фінансовий стан більшості підприємств України не можна охарактеризувати «стійким» та «стабільним». Для того щоб визначити причини даної тенденції, необхідно визначити головні причини та проблеми, з яким стикається сьогоденне підприємство.

Так, основні проблеми, з якими зіштовхуються і які не можуть вирішити більшість неблагополучних промислових підприємств, а також головні причини їх виникнення, запропоновані на рис. 1 (в успішних підприємств проблеми багато в чому схожі, однак такі підприємства володіють здатністю і потенціалом для їх подолання).

Також ефективно проводити реінжиніринг бізнес-процесу, тобто докорінно переглянути виробничу програму, матеріально-технічне постачання, організацію праці і нарахування заробітної плати, підбір і розстановку персоналу, керування якістю продукції, ринки сировини і ринки збуту продукції, інвестиційну й цінову політику та інші питання.

Необхідною передумовою успішного функціонування підприємств є високоякісний бухгалтерський (фінансовий та управлінський) облік. До основних сфер контролю та аналізу відхилень належать:

- стратегічні цілі (як монетарні, так і немонетарні);
- зовнішні чинники, покладені в основу довгострокового планування;
- внутрішні вузькі місця стратегічного характеру.

Система стратегічного планування може бути побудована не лише на рівні окремого підприємства, а й на консолідованій основі – на рівні



Рис. 1. Проблеми втрати фінансової рівноваги підприємствами [5, с. 69]

концерну. На великих підприємствах завдання, які належать до компетенції стратегічного контролінгу, досить часто вирішує спеціально створений відділ стратегічного планування. Поряд із стратегічним плануванням вирішальне значення для організації ефективного стратегічного контролінгу має система раннього попередження та швидкого реагування [7, с. 171].

Ефективним напрямом проведення санації як одного із способів підвищення платоспроможності для кредиторів та інвесторів є схвалення плану санації, що має інноваційні риси. Незважаючи на підвищену ризикованість інноваційного проекту, його успішна реалізація принесе високий прибуток. Так, середній річний рівень доходності американських венчурних фірм, які реалізують надзвичайно ризиковані проекти, складає близько 20%, що втричі більше, ніж у цілому в економіці США. Отримання високого прибутку вигідно як інвесторам, так і кредиторам, оскільки забезпечить максимально повне виконання боржником своїх зобов'язань перед ними.

Реалізація процедури санації на інноваційній основі, на нашу думку, забезпечить ефективно оздоровлення підприємства. Тому в Україні слід більше уваги приділити субсидюванню підприємств, готових створити нові технології, державній фінансовій підтримці венчурного бізнесу, зокрема, практичній реалізації гарантій та пільг, передбачених законодавством [3, с. 46].

В окремих випадках можна вдатись і до реструктуризації. Уважається, що процесами реструктуризації займаються слабкі, неплатоспроможні підприємства, які стоять на грані банкрутства, однак і прибуткові підприємства використовують різні варіанти реструктуризації. Вона може вестись у багатьох напрямках, як паралельно, так і послідовно, у залежності від конкретної ситуації на підприємстві, специфіки галузі та загального економічного середовища. Вона може потребувати додаткових інвестицій на модернізацію, упровадження нових технологій, розробку нової продукції, проникнення на нові ринки. Як правило, ці дії застосовуються в межах стратегічної реструктуризації. Проте деякі кроки можна зробити швидко, протягом 10–12 місяців, використовуючи при цьому тільки внутрішні можливості підприємства [3, с. 47].

Зміни, які проводяться в процесі реструктуризації, можуть стосуватись:

- модернізації – оновлення устаткування і технології;
- реорганізації – зміни методів і розподілу праці, потоків інформації;
- адаптації – пристосування елементів підприємства до поточних умов;
- нововведень – продуктових і процесних.

Реструктуризація в широкому розумінні:

- передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво);
- є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;
- може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;
- підлягає модифікації і корегуванню в ході реалізації [7, с. 173].

Отже, для підвищення платоспроможності підприємства повинні ретельно планувати свою діяльність та ефективно здійснювати розподіл як фінансових, матеріальних, так і трудових ресурсів.

Висновки. Аналіз платоспроможності підприємства є дуже важливим для забезпечення подальшого розвитку суб'єкта господарювання на конкурентному ринку. Платоспроможність тісно переплітається із фінансовою стійкістю і ліквідністю підприємства, що потребує їх комплексного аналізу. Платоспроможність характеризує спроможність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, які впливають з кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати. Для аналізу стану платоспроможності підприємства використовують велику кількість взаємозалежних показників, вивчення динаміки та причини змін яких дозволяє встановити рівень успішності діяльності суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 30 червня 1999 р. № 784-XIV. Із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Андрушко О.Б. Практико-методологічний підхід до ідентифікації кризового стану підприємства / О.Б. Андрушко, М.С. Капустяк // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 66–72.
3. Ашуев А.М. Бенчмаркінг як інструмент антикризового управління підприємством / А.М. Ашуев // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 46–47.
4. Білоконь Т.М. Санація підприємств: Організаційно-економічний механізм: [монографія] / Т.М. Білоконь, Л.М. Несен. – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 152 с.
5. Коваленко М.А. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства та фінансові джерела його проведення / М.А. Коваленко, Н.В. Лобанова // Фінанси України. – 2014. – № 8. – С. 69.
6. Партин Т.О. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Т.О. Партин, А.Г. Загородній; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2011. – 379 с.
7. Череп А.В. Удосконалення моделі стійкої платоспроможності підприємств / А.В. Череп, С.В. Северина // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2. – С. 170–174.

УДК 658:069:379.85

Белікова М.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

АНАЛІЗ ВІДВІДУВАНOSTІ ІСТОРИКО-АРХІТЕКТУРНОГО МУЗЕЮ-ЗАПОВІДНИКА «САДИБА ПОПОВА» ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

ATTENDANCE ANALYSIS OF HISTORICAL AND ARCHITECTURAL OPEN-AIR MUSEUM «POPOV CASTLE» OF ZAPORIZHZHIA REGION

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано щорічну відвідуваність Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова» Запорізької області за 2004–2015 рр. та запропоновано стратегію збільшення його відвідуваності шляхом розробки нових тематичних екскурсій у формі квестів та нічних театралізованих вистав, спеціальних акцій для відвідувачів у нетуристський сезон.

Ключові слова: музеї, відвідуваність, соціальні мережі, екскурсії, туристи.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована годовая посещаемость Васильевско-го-историко-архитектурного музея-заповедника «Усадьба Попова» Запорожской области за 2004–2015 гг. и предложены факторы увеличения его посещаемости путем разработки новых тематических экскурсий в форме квестов и ночных театралізованных представлений, специальных акций для посетителей в нетуристский сезон.

Ключевые слова: музеи, посещаемость, социальные сети, экскурсии, туристы.

ANNOTATION

The annual attendance of the Vasilyevka historical and architectural museum «Manor Popova» of Zaporozhye region was analyzed during 2004–2014 and it was proposed the factors of increase of its attendance by way of creation of new thematic tours in the form of quests and nightly theatrical performances, special events for visitors in not tourist season.

Keywords: museums, attendance, social networks, tours, tourists.

Постановка проблеми. Стратегічна мета розвитку музеїв Запорізької області та України в цілому полягає у створенні якісних музейних продуктів, здатних задовольнити туристські потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їхніх соціально-економічних інтересів при збереженні історико-культурної спадщини.

Нині музеї України трансформуються у підприємства з виробництва музейних послуг, унаслідок чого має збільшитися відвідуваність та прибуток від продажу вхідних білетів, надання екскурсійного обслуговування та ін. додаткових музейних послуг. Збільшення кількості відвідувачів є однією із нагальних проблем розвитку музейної сфери в Україні. А отже, кількісний аналіз відвідуваності Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова» на шляху вирішення цієї проблеми є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан музейного менеджменту відзначається поглибленим інтересом до комплексних проблем, які тривалий час лишалися поза ува-

гою дослідників, зокрема відвідуваності музеїв, управління якістю музейних послуг, перспектив розвитку музейних установ. Водночас такі роботи є рідкісними, оскільки публікується застаріла інформація про відвідуваність музеїв України [1]. Незважаючи на ґрунтовні теоретичні дослідження музейного менеджменту Т.Ю. Юренєвої [2], М.Й. Рутинського [3], Горішевського та інших дослідників [4], доводиться констатувати, що сучасні емпіричні дослідження музейного менеджменту продовжують бути актуальними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кількісний аналіз відвідуваності музеїв за великий проміжок часу – 2004–2015 рр. – може пояснити загальні чинники, які впливають на відвідуваність музеїв, відтак, актуальною є мета нашого дослідження – аналіз відвідуваності Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є кількісний аналіз відвідуваності Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова» за 2004–2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Василівський історико-архітектурний музей-заповідник «Садиба Попова» знаходиться за адресою: 71600, Запорізька область, м. Василівка, вул. Гагаріна, 16. Телефон: (06175) 7-23-41, 7-26-57. Має сторінки в соціальних мережах Вконтакте та Facebook <https://www.facebook.com/muzeypopovo/?fref=ts> та https://vk.com/usadba_popova. Музей-заповідник працює щодня: понеділок–четвер – 8.00–17.00, п'ятниця – 8.00–15.45, субота–неділя – 9.00–16.00, що зручно для відвідувачів музею, оскільки в більшості музеїв понеділок – вихідний день.

Фінансування музею-заповідника відбувається за рахунок обласного та місцевого бюджетів. Додаткові кошти залучаються шляхом розміщення на території закладу рекламних щитів представників місцевих приватних підприємств.

З метою охорони, збереження та розвитку об'єктів культурної спадщини, які знаходяться у Василівському історико-архітектурному музеї-заповіднику «Садібі Попова»,

Запорізькою обласною радою була розроблена Програма на 2012–2016 рр., яка передбачає повну поетапну реконструкцію та реструктуризацію, проте фінансування відбувалося лише частково.

Пам'ятка архітектури другої половини XIX ст. палацово-парковий ансамбль «Садиба Попова» входить до «Державного реєстру нерухомих пам'яток України національного значення» [5, с. 78-79]. У Василівському історико-архітектурному музеї-заповіднику «Садибі Попова» діє музей, який зберігає близько 9 тис. предметів основного фонду. Це археологічні колекції, предмети декоративно-ужиткового мистецтва, скульптури, кераміки, вироби з дерева, металу, скла, кістки, шкіри тощо.

Розглянемо кількість відвідувачів Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова» в динаміці (див. рис. 1).

За 2004–2015 рр. відвідуваність Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» мала нерівномірні показники. У 2005 р. і 2006 р., у період загострення політичної та економічної ситуації в країні, відвідуваність знизилася на 29% і на 17,36%. У 2009 р. з стабілізацією ситуації в країні відвідуваність була на 27% більше 2004 р. 2011–2013 рр. відвідуваність складала більше 7 тис. щорічно. Відвідуваність заповіднику за 10 років – 2004–2014 рр. – зросла на 46,76%, а у 2015 р. досягла 10 тис. осіб. Отже, кількісний аналіз відвідуваності показує тенденцію до збільшення.

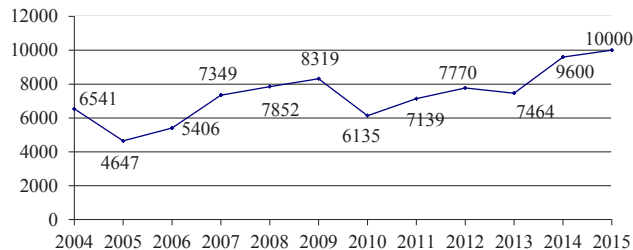


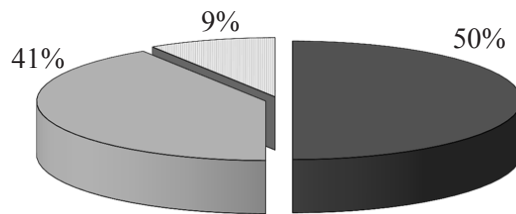
Рис. 1. Відвідуваність Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиба Попова»

Тенденції річної відвідуваності Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» відмінні від загальних показників музеїв України. У 2011–2013 рр. відвідуваність музеїв України мала тенденцію до зростання від 21,8 до 22,3 млн, то відвідуваність музею-заповідника «Садиби Попова» залишалась на рівні 7 тис. (див. табл. 1). У 2014 р. кількість відвідувань музеїв країни знизилась на 35%, що можна пояснити загостренням політичної ситуації в країні, зниженням туристського потоку, погіршенням економічної ситуації та зниженням купівельної спроможності та доходів населення. Водночас відвідуваність музею-заповідника «Садиби Попова» за цей рік зросла на 37% за рахунок кількісного зростання музейної аудиторії.

Таблиця 1
Річна відвідуваність музеїв України

Рік	Відвідуваність музеїв України, млн	Відвідуваність Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова», тис.
2004	18,5	6,5
2005	18,9	4,6
2006	20,2	5,4
2007	21,1	7,3
2008	21,9	7,8
2009	20,8	8,3
2010	21,7	6,1
2011	21,8	7,1
2012	22,4	7,8
2013	22,3	7,4
2014	14,2	9,6

Для вивчення музейної клієнтури Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» проведено сегментування відвідувачів за віком (див. рис. 2).



- відвідувачі до 25 років
- відвідувачі від 25 років
- студенти

Рис. 2. Сегментування відвідувачів Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» за віком за 2014 р.

Отже, музейну аудиторію Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» складають відвідувачі до 25 років і студенти – 50% та клієнти старше 25 років – 50%, тобто рівномірно представлені усі вікові групи.

Нині музей-заповідник у своїй стратегії робить акцент на оптимальну ціну музейних продуктів, тому що вагомим сегментом музейної аудиторії є студенти і школярі. Вхідна плата для школярів, студентів, пенсіонерів – 8 грн, повна вартість для дорослих – 15 грн. Вартість 45-хвилинної екскурсії музеєм з групи – 50 грн, по території «Садиби Попова» – 50 грн з групи. Спеціальна пропозиція – двогодинна екскурсія «Підземелля палацу» коштує 50 грн з відвідувача, в нетуристський сезон – взимку до березня – на екскурсію діє знижка – 30 грн з екскурсанта. Додатковими послугами, які надаються музеєм-заповідником, є платна фото- та відеозйомка, продаж сувенірної продукції.

Однією із ключових стратегій розвитку музею-заповідника є організація культурно-масових акцій, зокрема фестивалів, вечорів та

свят. З 2013 р. для підвищення популярності закладу щорічно проводиться День відкритих дверей. Для байкерів час від часу влаштовуються свята «Silver star» та «TaReKa fest». Святкування Хеллоуїну, починаючи з 2014 р., щорічно збирає більше 300 відвідувачів. Спільно з Департаментом культури, туризму, національностей та релігій Запорізької області проводяться літературні та етнічні свята.

Василівський історико-архітектурний музей-заповідник «Садиба Попова» представлений у Запорізькому обласному туристично-інформаційному центрі, бере участь у проекті «Найкращі пам'ятки України – обрані народом», створеному з метою привернення уваги та інтересу до історичних пам'яток архітектури та природного надбання України.

До 2015 р. реклама закладу здійснювалася шляхом розсилання інформації до туристичних організацій Запорізької та Дніпропетровської областей. На сьогодні інформацію про музей-заповідник представлено на багатьох туристичних порталах та сайтах в мережі Інтернет, а в 2015 р. музей-заповідник на своїх сторінках в соціальних мережах Вконтакте та Facebook став розміщати інформацію про культурно-масові заходи.

У заповіднику йде робота над створенням комфортних умов для прийому відвідувачів. Серед технічних якостей музейних послуг «Садиби Попова» є встановлений за об'єктом QR-коду для навігаторів та наявність велопарковки, влаштованої за підтримки громадської організації «Запорізький вектор».

На території заповіднику зона відпочинку складається з лав, розташованих вздовж центральної цементованої доріжки. Переміщення заповідником можливе для осіб з обмеженими фізичними можливостями, які користуються інвалідними візками. Для цього необхідно попередньо зв'язатися з адміністрацією закладу. Приміщення музею розраховане на прийом групи екскурсантів до 30 осіб. У будівлі музею немає кондиціонера, туалет знаходиться на дворі та не відповідає сучасним вимогам.

З метою удосконалення управління якістю послуг Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» та подальшого визначення маркетингової стратегії музею автором була використана одна із головних стратегічних методик аналізу сильних і слабких сторін – SWOT-аналіз (див. табл. 2).

Вивчення сильних та слабких сторін було необхідно, щоб усунути недоліки та розробити для музею-заповідника стратегії з метою підвищення попиту на музейні послуги як наслідок підвищення відвідуваності.

Василівський історико-архітектурний музей-заповідник «Садиба Попова» знаходиться поблизу траси міжнародного значення Москва–Сімфереполь, яка у свою чергу є частиною міжнародного автомобільного маршруту Кіркенес (Норвегія)–Санкт-Петербург–Москва–Харків–Ялта. Для інформування гостей міста закладу потрібно встановити стенди зі схемою маршруту до «Садиби Попова» на території автостанції та залізничної станції «Таврійськ», а також вказівники.

Таблиця 2

SWOT-аналіз Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - вдале місце розташування (близькість від міжнародної траси та розв'язки залізничної дороги); - унікальність замку на півдні України; - визнання споруд пам'ятками архітектури; - розташування поблизу з іншими рекреаційно-туристичними об'єктами; - команда висококваліфікованих працівників; - зацікавленість адміністрації та працівників у розвитку та співпраці; - співпраця з органами Запорізької обласної, а також місцевої вади; - увага ЗМІ до музею-заповідника; - наявність великої території (2,8 га); – наявність приміщень для проведення тимчасових виставок; - наявність приміщень для створення закладів розміщення та харчування. 	<ul style="list-style-type: none"> - застаріла матеріально-технічна база та експозиційний фонд; - нестача державного фінансування; - слабе самофінансування; - низький інтерес інвесторів до об'єкта; - недостатній розвиток туристичної інфраструктури району; - відсутність маркетингових досліджень з метою виявлення попиту та збільшення музейної аудиторії.
Сприятливі можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - розширення асортименту додаткових послуг; - впровадження нових екскурсійних маршрутів; - збільшення кількості фестивалів та свят на території закладу; - участь у благодійних програмах; - залучення до розвитку громадськості та волонтерів; - розширення співпраці з туристичними організаціями; - активізація науково-дослідної діяльності (проведення історичних, археологічних та ін. досліджень); - залучення інвесторів; - розширення співпраці з місцевими приватними підприємцями; - облаштування автостоянки; - просування музею-заповідника в мережі Інтернет; - поширення реклами закладу та культурно-масових заходів на його території; - запровадження дієвих заходів з охорони закладу та території. 	<ul style="list-style-type: none"> - погіршення економічного та політичного стану країни; - зменшення обсягів фінансування; - руйнування споруд унаслідок техногенних, антропогенних та інших факторів; - можливість переносу автомагістралі на інший маршрут, що призведе до зменшення кількості туристів.

Для заохочення відвідувачів на сторінках музею-заповідника в соціальних мережах має міститись карта з маршрутами, якими можна дістатись до музею залізничним та автотранспортом. Враховуючи розташування музею-заповідника поблизу станції приміського сполучення «Таврійськ», варто також розміщувати актуальний графік руху приміських електричок. Неорганізований турист під час планування подорожі має чітко знати, яким чином та у який час він дістанеться до музею та повернеться з нього.

На сторінках закладу в соціальних мережах не надана інформація про режим роботи, вартість відвідання музею-заповідника, умови замовлення екскурсійного обслуговування, яке в музеї надається лише через годину після замовлення. Таке очікування погіршує загальну оцінку закладу відвідувачами, а при попередньому інформуванні через сайт неорганізовані туристи матимуть можливість замовити послуги екскурсіводу на певний час.

Доцільно сформував календар подій музею-заповіднику та розмістити його на сторінках в соціальних мережах, що дасть змогу інформувати про події заздалегідь.

Музей-заповідник потребує розробки нових музейних продуктів для збільшення кількості туристів. Спеціальними музейними пропозиціями могли б стати нічні музейні екскурсії при ліхтариках, стилізованих під свічки, з використанням звукових ефектів (виття вовка, стуку кроків, скрежету зубів та царапання стін) та екскурсії у форматі квесту, коли учасники паралельно з отриманням інформації виконували б завдання з пошуку скарбів.

Для залучення туристів важливим є підвищення рівня сервісу та вдосконалення зони відпочинку. Мають бути облаштовані зони відпочинку для дітей, приміщення для матері та дитини, комфортні туалети, автостоянки, які дадуть змогу залучати до закладу більшу кількість туристів, які подорожують власним автотранспортом.

Біля входу на територію Василівського історико-архітектурного музею-заповідника слід

встановити інформаційний стенд з планом території, на якому було б зображено всі споруди комплексу із зазначенням їх назв, а біля споруд таблиці з наведенням короткої інформації про них. Це покращить умови прийому відвідувачів, які не користуються послугами екскурсіводів.

Враховуючи туристсько-рекреаційний потенціал Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садибою Попова», має бути приділено більше уваги організації та проведенню заходів подієвого туризму, для цього закладу потрібно забезпечити регулярність проведення заходів шляхом розробки їх календарного плану; організувати рекламні заходи подій в соціальних мережах та на рівні району, області та країни; за рахунок економічних механізмів стимулювати туристичні підприємства до співучасті.

Висновки. Отже, зі зниженням купівельної спроможності та доходів населення країни збільшити відвідуваність Василівського історико-архітектурного музею-заповідника «Садиби Попова» складно, однак можливе шляхом розробки нових тематичних екскурсій у формі квестів та нічних театралізованих вистав, спеціальних акцій для відвідувачів у нетуристський сезон.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.
2. Юрєнева Т.Ю. Музееведение. – М.: Академический проект, 2003. – 605 с.
3. Рутинський М.Й., Стецюк О.В. Музеезнавство: навчальний посібник. – К., 2008. – 428 с.
4. Основи музеезнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв: посібник // Під редакцією: В. Великочого, Н. Гасюк. Авторський колектив: П. Горішевський, М. Дейнега, М. Ковалів, В. Мельник, Н. Рега, С. Оришко, О. Соколова. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – 64 с.
5. Белікова М.В. Основи музеезнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.В. Белікова, В.М. Зайцева; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя: ТОВ «ЛПКС» ЛТД, 2015. – 180 с.

УДК 338.242

Боковець В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Заїнчковський А.О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою економіки та права
Національного університету харчових технологій*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

METHODOLOGY OF ESTIMATION OF QUALITY OF CORPORATE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано та систематизовано існуючі методи оцінки якості корпоративного управління, зокрема ті, що ґрунтуються на конструюванні рейтингів та індексів. На основі аналізу розроблено методику складання рейтингів корпоративного управління на українських підприємствах, яку доцільно використовувати у дослідженні якості корпоративного управління відповідно до прийнятих міжнародних та національних стандартів.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, ефективність корпоративного управління, рейтинг ефективності корпоративного управління, показники корпоративного управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы и систематизированы существующие методы оценки качества корпоративного управления, в частности те, что основываются на конструировании рейтингов и индексов. На основе анализа разработана методика составления рейтинга корпоративного управления на украинских предприятиях, которую целесообразно использовать в исследовании качества корпоративного управления в соответствии с принятыми международными и национальными стандартами.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, эффективность корпоративного управления, рейтинг эффективности корпоративного управления, показатели корпоративного управления.

ANNOTATION

The existent methods of estimation of quality of corporate management in the article and systematized, in particular those that are based on constructing of rating and indexes. On the basis of analysis methodology of stowage of rating of corporate management is worked out in the Ukrainian company, that it is expedient to use in research to quality of corporate management in accordance with the accepted international and national standards.

Keywords: corporation, corporate governance, corporate performance effectiveness, efficiency rating of corporate governance, performance management corporate governance.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку українських підприємств корпоративне управління розглядається як фактор підвищення ефективності господарської діяльності. Методика визначення рейтингових оцінок дає змогу комплексно проаналізувати усі елементи існуючої системи корпоративного управління на підприємствах та диференціювати їх у залежності від рівня якості управління. У практиці набули поширення комерційні рейтинги корпоративного управління. Одними з найвідоміших на ринку СНГ є рейтинги Standard&Poor's,

Brunswick UBS Warburg та «РІД-Експерт-РА». Однак використання даних рейтингів у наукових дослідженнях обмежується рядом умов, у тому числі їх непрозорістю для оцінки значень окремих показників підсумкового рейтингів та моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній науці теоретико-методичним аспектам оцінки якості корпоративного управління присвячено праці Д. Леонова, Т. Момот, А. Педько та інших авторів. Проте необхідно зазначити, що стосовно об'єкта дослідження – банківської установи – у науковій літературі та практиці комерційного рейтингів розробка окремої методики оцінки корпоративного управління не отримала належного вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Концепція та методика оцінки якості корпоративного управління повинні будуватися з урахуванням специфіки об'єкта дослідження та рівня розвитку інституційного середовища. Тому на даній основі необхідне теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо визначення складових рейтингової оцінки для використання в аналізі українських підприємств.

Мета статті полягає в систематизації та узагальненні існуючих підходів до оцінки якості корпоративного управління; розробці методики складання рейтингів корпоративного управління, що дозволить оцінити корпоративне управління на українських підприємствах у контексті сучасних тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка рівня корпоративного управління суб'єкта господарської діяльності здійснюється з метою визначення відповідності принципів управління, які введені і використовуються в тій чи іншій компанії, загальноприйнятими принципам, які лежать в основі ефективного корпоративного управління і можуть застосовуватися в правових, економічних та політичних умовах [2]. Рейтингові оцінки корпоративного управління набули поширення на початку 2000-х років у зв'язку із корпоративними банкрутствами та скандалами у США та

розвинених країнах Європи. Унаслідок значних збитків та падіння довіри до ринку інвестори почали задаватися питанням, як добре менеджери компаній управляють ввіреним їм капіталом відповідно до їхніх інтересів. У США було прийнято Закон по боротьбі із корпоративним та бухгалтерським шахрайством (Sarbanes-Oxley Act). Найбільші фондові біржі підвищили вимоги до корпоративного управління публічних компаній у правилах лістингу. Дані події послужили поштовхом до розвитку комерційної рейтингової індустрії. Як відмічено у [5, с. 1], для компаній стало важливим ознайомитися

із рейтинговими системами, що пропонуються агентствами, як ці рейтинги можуть бути використані інвесторами, як провести оцінку власної практики управління, щоб мати можливість адаптуватися до феномена рейтингування.

Сьогодні існує велика кількість методик оцінки якості корпоративного управління підприємства, що використовують такий інструментарій [5]:

– макроіндикатори (оцінка рівня корпоративного управління в окремій державі): індикатор корпоративного управління Davis Global Advisors, Inc; індекс розвитку корпоративного

Таблиця 1

Характеристика методик оцінювання корпоративного управління

Розробник	Шкала оцінювання	Об'єкти оцінювання
Standard & Poor's (S&P Corporate Governance Score – CGS) [7]	10-бальна шкала	структура власності; відносини з фінансово зацікавленими особами, фінансова прозорість, розкриття інформації; склад та практика роботи ради директорів; правове середовище, регулювання,
інвестиційний банк Brunswick UBS Warburg [15]	72-бальна шкала: 72 – максимальні ризики, 0 – мінімальні ризики	непрозорість, розмивання акціонерного капіталу, злиття, реструктуризація, банкрутство, обмеження на купівлю і володіння акціями, ініціативи у сфері корпоративного управління, ведення реєстру
Інститут корпоративного права і управління (CORE-rating) [6]	від 0 до 200	відсутність ризиків; розкриття інформації; структура ради директорів та виконавчі органи; структура акціонерного капіталу; основні права акціонерів; історія корпоративного управління
Консорціум РІД та рейтингового агентства «Експерт РА» [4]	4 класи (рівні): А – високий; В – задов.; С – низький; D – незадов. (підклас SD – серйозні порушення норм КУ)	права акціонерів, діяльність органів управління і контролю, розкриття інформації, дотримання інтересів інших зацікавлених сторін та корпоративна соціальна відповідальність
Консалтінгова фірма Deminor (Брюссель) [15]	10-бальна шкала	дотримання прав акціонерів та виконання ними своїх обов'язків; виплата дивідендів; прозорість процедур КУ; структура і функції керівних органів АТ
Коефіцієнт корпоративного управління – CGQ, запропонований Institutional Shareholder Services [15]	груповий ранжований ряд	склад і структура керівних органів; статут та внутрішні документи; дотримання законодавства; винагорода членів виконавчих органів; якісні фактори, включаючи виконання фінансових планів; освіта керівників; частка менеджерів та працівників в акціонерному капіталі
Економетрична модель М. Гібсона [14]	регресійні залежності результатів діяльності менеджменту та економічних показників	результати діяльності підприємства (продажі, прибуток, заборгованість тощо)
Інтегральний індекс корпоративного управління Українського інституту розвитку фондового ринку (CGI) [5]	значення від -1 до +1	індекс рівня розвитку корпоративного права в країні (права акціонерів, прозорість інформації, взаємодія із зацікавленими сторонами), індекс рівня регуляторного впливу уповноважених органів влади на процес корпоративного управління в країні, індекс рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах
Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» [21]	рівень А (вищий), рівень Е (нищий), рейтинги рівнів В, С і D можуть бути проміжні значення рівня (+, без знака, -)	структура власності, права власників та інших зацікавлених сторін, механізми управління й контролю, рівень розкриття інформації, аудит
Рейтинг корпоративного управління журналу Euromoney [20]	0% (повна відсутність позитивних ознак) до 100% (ідеал)	прозорість структури власності; фінансова прозорість, структура ради директорів і процес прийняття нею рішень; взаємини з акціонерами; збалансованість інтересів менеджменту й акціонерів компанії
Davis Global Advisors, Inc [16]	10-бальна шкала, показники	структура спостережної ради; реалізація прав голосування прозорість та розкриття інформації
Індекс розвитку корпоративного управління (CGR) за методикою Кричтон-Міллера та Уормана [5]	0-5 – дуже високий, 6-10 – високий, 11-20 – середній, 21-28 – низький	оцінка чинного законодавства, оцінка правових процесів, оцінка регуляторного режиму, оцінка «етичного покриття»

управління (Corporate Governance Risk-CGR) за методикою Кричтон-Міллера (Crichton-Miller) та Уормана (Worman);

– мікроіндикатори (оцінка рівня корпоративного управління в окремій корпорації);

– рейтинги (інтерактивні та дистанційні) – комплексна оцінка якості корпоративного управління: індикатор рівня корпоративного управління рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P Corporate Governance Score – CGS) [7]; коефіцієнт корпоративного управління – CGQ; рейтинг корпоративного управління (DR) консалтінгової фірми Deminor (Брюссель) [5]; рейтинг корпоративного управління інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg; рейтинг корпоративного управління консорціуму Російського інституту директорів та рейтингового агентства «Експерт РА» [4]; рейтинг корпоративного управління Інституту корпоративного права і управління РФ (CORE-rating) [6]; економетрична модель М. Гібсона; інтегральний індекс корпоративного управління Українського інституту розвитку фондового ринку (CGI) [1].

Базою для формування методик у більшості випадків є принципи Організації економічного співробітництва та розвитку [6], а також розробки Всесвітнього банку [4], TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association – College Retirement Equities Fund) [5], принципи Конфедерації асоціацій європейських акціонерів (євроакціонерів) [3]; раціональні ділові норми й корпоративна практика Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) [5]; глобальні принципи корпоративного управління Каліфорнійського відкритого пенсійного фонду (CalPRES) [6]; принципи діяльності рейтингових агентств, затверджених Технічним Комітетом IOSCO (Міжнародна організація регуляторів ринків цінних паперів [5].

Порівняльний аналіз зазначених методик (табл. 1) показав, що незважаючи на відмінність підходів до оцінки якості корпоративного управління, основними напрямками аналізу є права акціонерів, діяльність ради директорів та виконавчого органу, інформаційна прозорість структури власності, відносини з зацікавленими особами.

Результативне корпоративне управління є важливим елементом ефективної ринкової економіки. Для оцінки якості корпоративного управління використовуються різноманітні методики, які мають різний рівень застосування та визнання у світі. Пошук найбільш репрезентативних комплексних індикаторів у сфері корпоративного управління триває. Активні розробки здійснюються в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні.

Рейтинг корпоративного управління (CORE-рейтинг) являє собою індивідуальний числовий показник, що дозволяє оцінити сукупність відносин, що склалися між акціонерами, членами

ради директорів і правлінням компанії, між різними групами акціонерів та між усіма зацікавленими особами у процесі управління компанією [6].

Здійснюючи розрахунок CORE-рейтингу, використовують дві групи вихідних даних: інформація, що компанія розкриває привселюдно, і додаткова інформація, яку вона добровільно надає акціонерам; відповіді компанії на письмові запити надіслані інститутом дослідження.

При використанні даної методики оцінюються шість параметрів, які узагальнюють ефективність корпоративного управління на підприємстві [4, с. 26]:

1) відсутність ризиків (вивід активів, трансфертні ціни, розмивання акціонерного капіталу (R1));

2) розкриття інформації (терміни розкриття, повнота документів, що розкриваються публічно і по запиті акціонерів (R2));

3) структура ради директорів і виконавчих органів управління (R3);

4) структура акціонерного капіталу (R4);

5) основні права акціонерів (R5);

6) історія корпоративного управління (факти порушення прав акціонерів у попередніх періодах, аудиторські висновки тощо (R6)).

Результатом розрахунків за даною методикою є індивідуальний числовий показник. Максимальне значення (100%) відповідає характеристикам ідеальної компанії: у ній не утискаються права акціонерів, не порушуються вимоги законодавства і проводиться ряд заходів, спрямованих на підвищення стандартів корпоративного управління [7, с. 26].

Розглянемо також інтегральний індекс корпоративного управління Українського інституту розвитку фондового ринку (CGI).

Основним завданням індексу є визначення ступеню відповідності принципам корпоративного управління діючих у країні актів законодавства (законів та підзаконних актів органів влади), які стосуються питань корпоративного управління (визначення рівня корпоративного права в країні).

Індекс рівня розвитку корпоративного права в країні (CGI-1) може бути використано як самостійний показник у процесі оцінки розвитку ефективності правового забезпечення корпоративного управління в країні.

Друга складова інтегрального індексу – індекс рівня регуляторного впливу уповноважених органів влади на процес корпоративного управління в країні (CGI-2). Основним завданням індексу CGI-2 є оцінка ступеню та якості регуляторного впливу на базові процеси корпоративного управління, визначені в індексі (CGI-1). Третя складова інтегрального індексу – індекс рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах (CGI-3) [1].

Висновки. Отже, результативне та ефективне корпоративне управління є важливим елемен-

том ефективної ринкової економіки на сучасному етапі світових економічних відносин. Для оцінки якості корпоративного управління використовуються різноманітні методики, які мають різний рівень застосування та визнання у світі. Пошук найбільш досконалих системних показників та факторів у системі корпоративного управління триває та потребує подальшого дослідження. Зокрема, для українських підприємств необхідно враховувати існуючі особливості та умови їхньої діяльності для розроблення ефективної рейтингової моделі оцінки корпоративного управління.

Розглянувши вищенаведені методики рейтингової оцінки якості корпоративного управління компаній, можна стверджувати, що їх відмінними рисами є: вихідні дані для здійснення рейтингу, кількість та склад параметрів рейтингу; рейтингова шкала та ін. Усі перераховані методики мають свої сильні та слабкі сторони, єдиної моделі системи корпоративного управління у світі не існує.

Прописані методики складання рейтингу корпоративного управління дозволяє представити якісні характеристики практики корпоративного управління в репрезентативному кількісному показнику. Рейтинг корпоративного управління може бути використано для науково обґрунтованого аналізу: 1) поточного рівня та динаміки розвитку корпоративного управління на українських підприємствах; 2) ефекту заходів щодо поліпшення якості корпоративного управління на інвестиційну привабливість підприємств; 3) взаємозв'язку

корпоративного управління із ефективністю підприємницької діяльності. Крім того, інформаційна база та доступність розрахунку показників дозволяє використовувати дану методику безпосередньо усіма заінтересованими сторонами в оцінці та прийнятті управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леонов Д. Индекс рівня корпоративного управління в Україні / Д. Леонов // Цінні папери України. – 2003. – № 11. – С. 73–86.
2. Методологія оцінки корпоративного управління: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.credit-rating.ua/img/Methodology/RCG_method.pdf.
3. Методологія присвоєння рейтингів банкам / FitchRatings. – 2008. – 15 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fitchratings.ru/media/methodology/banks/Bank%20Rating%20Methodology%20191108%20RUS.pdf>.
4. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Х.: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
5. Drake D.S. Are You Ready For The Ratings Game? The Corporate Governance Rating Phenomenon / D.S. Drake // Georgeson Inc. – 2002. – October 24. – 7 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.georgeson.com/usa/download/articles/ratingsgame.pdf>.
6. Xanthakis M. The Construction of a Corporate Governance Rating System for a Small Open Capital Market: Methodology and Applications in the Greek Market / M. Xanthakis, L. Tsiouri, L. Spanos. – Social Science Research Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=667623.

УДК 005.35:339.17

Бортнік С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Левчук А.О.
студент
Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В СТРАТЕГІЧНОМУ НАБОРІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

PLACE OF SOCIAL COMPONENT IN STRATEGIC SET OF DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню та обґрунтуванню необхідності впровадження соціальної стратегії розвитку в стратегічний набір вітчизняних підприємств. Визначено місце та роль даної стратегії в ієрархічній структурі стратегій організації. Сформовано алгоритм процесу розробки та реалізації соціальної стратегії розвитку. У результаті дослідження доведено важливість включення соціальної стратегії розвитку в стратегічний набір вітчизняних підприємств. Запропоновано практичні рекомендації щодо впровадження стратегії соціального розвитку за сучасних умов економічного розвитку країни. Результати досліджень дають можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та забезпечити їхній цілеспрямований розвиток у довгостроковому періоді за рахунок активізації соціального чинника.

Ключові слова: стратегія розвитку, функціональні стратегії, соціальна стратегія, стратегічний набір, місія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию и обоснованию необходимости внедрения социальной стратегии развития в стратегический набор отечественных предприятий. Определено место и роль данной стратегии в иерархической структуре стратегий организации. Сформирован алгоритм процесса разработки и реализации социальной стратегии развития. В результате исследования доказана важность включения социальной стратегии развития в стратегический набор отечественных предприятий. Предложены практические рекомендации по внедрению стратегии социального развития в современных условиях экономического развития страны. Результаты исследования дают возможность повысить конкурентоспособность отечественных предприятий и обеспечить их целенаправленное развитие в долгосрочном периоде за счет активизации социального фактора.

Ключевые слова: стратегия развития, функциональные стратегии, социальная стратегия, стратегический набор, миссия.

ANNOTATION

The article deals with the research and reasoning of necessity of social strategy implementation into strategic set of domestic enterprises. The place and role of this strategy in the hierarchic structure of organization strategy are determined. The algorithm of development and realization of social strategy of development process is formed. As a result of the investigation the importance of including the social strategy of development in the strategic set of domestic enterprises is proved. Practical recommendations as to implementation of social development strategy in modern conditions of a country's economic development are offered. The results of the research give an opportunity to promote the competitiveness of domestic enterprises and provide their purposeful development in a long-term period by social factor activation.

Keywords: strategy of development, functional strategy, strategic set, social strategy, mission.

Постановка проблеми. Однією із функціональних стратегій підприємства є соціальна стратегія. Якщо в стратегічному наборі будь-якої організації звично бачити маркетингову, виробничу, інноваційну, фінансову стратегії, то стратегія соціального розвитку швидше за все виступає винятком із правил, ніж невід'ємною складовою діяльності. Незважаючи на те, що побудова соціально-орієнтованої економіки зумовлює зростання ролі соціальних чинників у діяльності вітчизняних підприємств, використання соціальної стратегії як цілісного і самодостатнього стратегічного плану залишається епізодичним явищем, а не закономірним процесом. Аналізуючи іноземний досвід ведення бізнесу, можна констатувати той факт, що керівництво підприємств у високорозвинених країнах уже перейшло від використання жорстких, практичних і прямолінійних планів до застосування гнучких систем управління, де рівнозначне місце поряд з усіма базовими стратегіями займає соціальна стратегія. Впевнені, що під час постійних трансформаційних змін національної економіки завданням керівників більшості вітчизняних підприємств стане побудова такої ж гнучкої системи для підвищення рівня конкурентоспроможності власного бізнесу. Тому питання визначення чіткого місця стратегії соціального розвитку в загальній ієрархії стратегій підприємства є не лише актуальним, а й відповідає об'єктивним реаліям сьогодення. Необхідно обґрунтувати важливість застосування соціальної стратегії і дослідити послідовність її розробки та реалізації в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики функціонування соціальної сфери у діяльності підприємств присвячено праці Р. Акоффа, І. Ансоффа, М. Армстронга, Б. Карлоффа, Р. Марра, А.Дж. Стрикленда, А. Томпсона, О. Сороки, О. Затейщикова, Л. Юзика та ін.

Теоретичні і методичні основи управління персоналом при реалізації стратегії соціального розвитку розглянуто в працях зарубіжних

учених Р. Блейка, Т. Базарова, А. Кібанова, Р. Фатхутдінова та вітчизняних – Л. Балабанова, О. Крушельницької, Н. Ситника. Незменшуючи значення ґрунтовних досліджень відомих учених у напрямі визначення ролі соціальної стратегії, існує низка невирішених питань, пов'язаних із розвитком стратегічного управління соціальною сферою на вітчизняних підприємствах. Зокрема, аналіз останніх досліджень і публікацій у цьому напрямі показує, що наукові роботи, де ґрунтовно було б описано чіткий механізм формування, впровадження та реалізації стратегії соціального розвитку на практиці, відсутні. Тому ключові питання впровадження цієї стратегії потребують поглиблених досліджень та розробки рекомендацій щодо їх практичної реалізації в умовах сучасного економічного та суспільного розвитку.

Метою статті є обґрунтування необхідності включення соціальної стратегії розвитку в стратегічний набір вітчизняних підприємств як окремої функціональної стратегії, а не епізодичного елемента соціальної етики.

Завданнями дослідження є:

- обґрунтування необхідності використання соціальної стратегії та визначення місця цієї стратегії в стратегічному наборі вітчизняних підприємств за сучасних умов господарювання;
- дослідження взаємозв'язку та взаємозалежності стратегій різних рівнів та визначення ролі соціальної стратегії в загальному стратегічному наборі підприємства;
- визначення принципів формування та реалізації стратегії соціального розвитку;
- розроблення етапів впровадження стратегії соціального розвитку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною передумовою досягнення високої конкурентоспроможності та успіху підприємства є розробка його стратегічних планів, які проявляються у створенні стратегій різних рівнів. Сукупність кількох стратегій, що використовуються підприємством позначаються поняттям «стратегічний набір». Під стратегічним набором, на наш погляд, слід розуміти ієрархічну систему стратегій різних рівнів, які взаємодіють між собою, визначаючи пріоритетні напрями розвитку підприємства і сприяючи досягненню його довгострокових стратегічних цілей. До складу стратегічного набору підприємства входять корпоративна, конкурентна, функціональні та операційні стратегії.

Функціональні стратегії підприємства розглядаються як забезпечуючі стратегії, що визначають стратегічну орієнтацію функціональних напрямів – підсистем управління підприємством і сприяють досягненню їх цілей та керованості процесом виконання корпоративної і конкурентної стратегій. До функціональних стратегій належать: маркетингова, виробнича, фінансова, соціальна, інформаційна, інноваційна, інвестиційна стратегії, стратегія управління персоналом та інші. Якщо більшість із цих страте-

гій є невід'ємними елементами стратегічного набору будь-якого вітчизняного підприємства, то соціальна стратегія розвитку як окрема складова зустрічається вкрай рідко. Зумовлено це, з одного боку, нерозумінням керівниками організацій важливості створення сприятливого соціального клімату та переваг, які забезпечує соціальна стратегія розвитку підприємству, а з іншого – небажанням інвестувати вкрай обмежені кошти у розвиток соціальної інфраструктури. На нашу думку, така позиція є наслідком застарілих консервативних позицій та неготовності керівників сприймати прогресивні соціальні інновації. Однак ті власники підприємств та керівники, які активно використовують соціальну стратегію в процесі ведення власного бізнесу мають змогу переконатися у ефективності та всіх перевагах її застосування.

Стратегія соціального розвитку може розглядатися як загальний напрям дій щодо розвитку компетенцій, лояльності й ефективності роботи персоналу, необхідного підприємству для досягнення стратегічних цілей діяльності у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших, зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості [1, с. 35]. Застосування цієї стратегії дає змогу утворити взаємозв'язок між зовнішнім і внутрішнім середовищем організації, що сприяє підвищенню позитивного суспільного іміджу підприємства та його престижності.

Комплексу соціальних завдань організації, які виконує соціальна стратегія умовно можна поділити на:

1. Соціальні завдання, які вирішуються безпосередньо в межах організації з метою задоволення інтересів всіх (або більшості) членів трудового колективу. До таких завдань можна віднести гуманізацію та поліпшення умов праці, відпочинку, взаємовідносин у колективі, впровадження новітніх форм оплати та стимулювання праці тощо.

2. Соціальні завдання, що забезпечують розвиток об'єктів соціальної інфраструктури на підприємстві. Це забезпеченість належним житлом працівників підприємства, наявність дитячих дошкільних установ, оздоровчих і медичних установ для працівників і членів їх сімей, наявність освітніх установ тощо. Ця група соціальних завдань сприятиме підвищенню мотивації працівників до поліпшення соціально-економічних показників виробничо-господарської діяльності.

Необхідність формування та вирішення цих та інших соціальних завдань на підприємстві обумовлена низкою об'єктивних причин, ключовими з яких є:

- необхідність формування та розвитку соціального капіталу організацій;
- низька ефективність та нераціональне використання соціального капіталу підприємства та людського потенціалу працівників загалом;

- потреба створення можливостей для професійного розвитку персоналу та необхідність підвищення рівня кваліфікації працівників підприємств;
- висока потреба моделювання іміджу організації, у т.ч. і соціального;
- розвиток процесів корпоративної та соціальної відповідальності;
- відсутність інноваційної спрямованості соціальних програм підприємств;
- низький рівень управлінської культури, гуманізації праці та ефективності соціальних інвестицій організацій тощо.

Саме розробка та реалізація соціальної стратегії розвитку підприємства сприяє вирішенню зазначених завдань та усуненню перешкод на шляху до досягнення максимальної ефективності діяльності. Окрім того, соціальна стратегія у перспективі створює умови для нарощування та ефективного використання соціального капіталу підприємства. Саме тому вона повинна розроблятися у вигляді самостійної програми дій, погодженої з корпоративною і бізнес-стратегіями організації та враховувати вплив чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства з метою підвищення гнучкості та адаптивності функціонування підприємства. Етапи розробки та реалізації соціальної стратегії організації представлено на рисунку 1, який розроблено на основі [2, с. 315].

Як видно з рисунка 1, алгоритм розробки та реалізації соціальної стратегії організації умовно поділений на сім етапів, на яких послідовно проводять:

Формулювання місії, яка відображає основну соціальну мету діяльності та призначення підприємства. Вирішальне значення при цьому має процес цілепокладання, оскільки від визначення чітких стратегічних соціальних цілей і завдань організації залежать результати подальшого розвитку підприємства.

Комплексний аналіз зовнішньої і внутрішньої соціальних сфер організації, результати якого визначають структуру кінцевої моделі соціальної стратегії. Він є вихідною базою для розроблення стратегії соціального розвитку.

Розробку альтернатив можливих стратегій соціального розвитку підприємства, їх аналіз і остаточну оцінку з метою вибору найефективнішої.

Визначення найбільш перспективного стратегічного напрямку соціального розвитку організації, зважаючи на спрямованість соціальної місії і

цілей підприємства, їх обґрунтування наявним ресурсним потенціалом.

Продуктування стратегічних соціальних проєктів, програм, планів з їх повним бюджетуванням, розгорткою за строками реалізації, виконавцями та очікуваними результатами задля забезпечення подальшої реалізації стратегії. Безпосереднє створення обґрунтованої комплексної соціальної стратегії.

Розробку організаційних заходів з їх деталізацією, які будуть забезпечувати процес конкретизації та поетапної реалізації стратегії



Рис. 1. Процес розробки а реалізації соціальної стратегії організації

Першого рівня	Узгодженість із корпоративною, конкурентною і функціональними стратегіями	Попереднє чітке визначення потенційних можливостей підприємства	Встановлення пріоритетних напрямів розвитку організації
Другого рівня	Сприяння створенню позитивного іміджу підприємства, як роботодавця	Враховання основних тенденцій на ринку праці	Підтримка ефективних нововведень та ініціативності персоналу
Третього рівня	Слідування циклу реалізації стратегії розвитку персоналу	Визначення основних напрямів інвестування в розвиток персоналу	Розробка системи ефективного мотивування працівників при реалізації соціальної стратегії

Рис. 2. Принципи формування і реалізації стратегії соціального розвитку підприємства

соціального розвитку підприємства в плановому періоді.

Безпосередню реалізацію розробленої соціальної стратегії, її оптимізацію та пристосування до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Можливе регулювання в ході реалізації та ведення постійного контролю задля отримання бажаного результату від впровадження стратегії соціального розвитку підприємства. При цьому важливим є забезпечення високої адаптивності, гнучкості та швидкості реагування на зміни з метою зменшення ризиків.

Результатом реалізації цих етапів повинно стати створення моделі стратегічного управління соціальним розвитком підприємства, котра являє собою механізм реалізації соціальної стратегії. Більшість запропонованих на сьогодні моделей стратегічного управління соціальним розвитком підприємства можуть бути використані лише на початкових етапах стратегічного планування, а не цілісного управління цим процесом загалом. Тому необхідно розробити модель, яка б охоплювала всі аспекти управління соціальним розвитком підприємства, і була б впроваджена у процес стратегічного керування соціальним розвитком організації на всіх стадіях її життєвого циклу.

Зрозуміло, що обґрунтована стратегія соціального розвитку підприємства повинна формуватись і практично реалізовуватись на основі низки принципів. Найбільш прийнятні, на наш погляд, принципи формування і реалізації стратегії соціального розвитку підприємства, представлені на рисунку 2.

Урахування цих принципів дасть змогу уникнути конфліктів в системі управління та забезпечити узгодження стратегії соціального розвитку із загальним стратегічним набором підприємства. Запропоновані принципи було поділено на рівні важливості, що дасть змогу визначити їх пріоритетність. Так, на думку авторів, принципи першого рівня належать до тих, які потрібно врахувати почергово. Принципи другого та третього рівнів теж важливі, однак їх використання недоцільне без урахування принципів вищого рівня. Варто зауважити, що лише тісний взаємозв'язок та повна узгодженість між принципами різних рівнів дасть змогу досягнути максимальної ефективності від впровадження стратегії соціального розвитку на підприємстві, і що не менш важливо, оптимальним чином використати наявні ресурси, в першу чергу інвестиційні. Мінімізувати витрати на реалізацію стратегії соціального розвитку організації, на наш погляд, цілком реально без шкоди для кінцевого результату за рахунок виділення пріоритетних напрямів інвестування, які здатні забезпечити найбільший кінцевий ефект при заданих реальних умовах функціонування підприємства обмеженнях.

Стратегія соціального розвитку, яка створена з дотриманням зазначених принципів відіграє роль специфічного фільтра, через який у процесі підготовки мають проходити всі управлін-

ські рішення стратегічного характеру і котрий, залежно від обраного варіанту стратегії соціального розвитку, суттєво впливає на кінцевий результат прийняття стратегічного рішення щодо загального розвитку підприємства. Адже соціалізація підприємства дає змогу отримати конкурентні переваги за рахунок підвищення рівня лояльності та збільшення відданості працівників організації своїй роботі. Тому дуже важливо правильно й обґрунтовано організувати процес соціалізації через вибір ефективних шляхів впровадження самої соціальної стратегії.

На наш погляд, до основних шляхів реалізації соціальної стратегії підприємства можна віднести:

1. Розвиток ефективної системи підготовки і перепідготовки кадрів.

2. Сприяння навчанню працівників задля підвищення рівня їх кваліфікації та створення можливостей успішного кар'єрного росту.

3. Реалізацію на підприємстві пільг і гарантій у рамках соціального захисту працівників.

4. Надання своїм працівникам і членам їх родин додаткових пільг, що належать до елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на цю мету коштів з фондів соціального розвитку підприємства.

5. Сприяння неформальному спілкуванню працівників, розвиткові художньої самодіяльності, спорту, адже ці сфери життя розширюють світогляд людей, посилюють взаємоповагу і почуття колективізму.

6. Забезпечення природоохоронної діяльності та ресурсозбереження.

7. Забезпечення соціально-економічного розвитку персоналу.

8. Створення нових робочих місць і заснування новітніх, гнучких форм зайнятості [3, с. 205].

Сприятливий вплив на створення соціально-позитивного духу в колективі здійснюється і за рахунок соціального спрямування умов колективного договору підприємства з працівниками, у якому встановлюються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, таких як: нормування і оплата праці; встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій, пільг; умов з охорони праці; житлово-побутового, медичного, культурного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку; умов зростання фондів оплати праці; встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці тощо.

Якщо розглядати умови, які не передбачаються трудовим договором, але також спрямовані на сприяння підвищенню соціально-позитивного духу в колективі, то з них варто виокремити: виховання почуття приналежності до колективу; залучення працівників до прийняття управлінських рішень; гуманізацію умов праці та управління; допомогу працівникам у вирішенні їх проблем; гнучкий графік роботи на підприємстві; забезпечення можли-

вості кар'єрного росту у разі сумлінного виконання професійних обов'язків та ін.

Виконання зазначених умов в межах ефектної соціальної стратегії сприяє скороченню плінності кадрів на підприємстві, покращенню соціального забезпечення працівників, розвитку їхньої особистості, збереженню здоров'я. Це є обов'язковою передумовою успішної діяльності будь-якого підприємства.

У період економічної кризи багато підприємств неспроможні в повному обсязі задовольнити всі соціальні гарантії для працівників. Тому їх вищому керівництву необхідно посилити акцент на ефективному впровадженні систем нематеріального заохочення, вивчати психологічні особливості працівників організації та задовольняти не лише їх матеріальні, а й моральні, духовні, естетичні та творчі потреби, значна частина яких для їх задоволення не потребує додаткових капіталовкладень. Підприємство може і має стати центром зацікавленості та комфорту, де кожен буде виконувати свою роботу в сприятливих для цього соціально-психологічних умовах.

Нині багато керівників не зважають на необхідність включення соціальної стратегії розвитку в загальний стратегічний набір власного підприємства. Більшість практиків не може визначити остаточного місця соціальної стратегії в ієрархії стратегій різних рівнів. Тим самим, замість того, щоб реалізовувати повноцінну стратегію соціального розвитку підприємства, як правило, вітчизняні підприємці обмежуються використанням лише окремих елементів ділової і соціальної етики, включаючи їх в інші види стратегій. Цілком очевидно, таке епізодичне і вибіркоче застосування методів і механізмів соціальної стратегії не дає змогу

отримати максимально можливого ефекту від соціалізації діяльності. З огляду на вищезазначене, пропонуємо визначити чітке місце стратегії соціального розвитку підприємства в його стратегічному наборі. Ієрархія можливих стратегій на підприємстві та місце в ній соціальної стратегії представлена на рисунку 3.

З рисунка 3 очевидно, що соціальна стратегія розвитку посідає визначене місце у ієрархічному наборі стратегій різних рівнів підприємства. Ця стратегія належить до функціональних і є ланкою, яка забезпечує та сприяє функціонуванню стратегій усіх інших рівнів. Окрім цього, окремі елементи соціальної стратегії можуть і повинні бути складовими інших стратегій підприємства.

Включення стратегії соціального розвитку підприємства в його стратегічний набір надає низку переваг, а саме:

- формує лояльність працівників до підприємства;
- сприяє встановленню дружніх стосунків у колективі;
- забезпечує зв'язок між працівниками різних рівнів;
- збільшує відданість працівників своїй роботі;
- позитивно впливає на якість кінцевих продуктів;
- дає змогу збільшити обсяги виробництва продукції;
- створює імідж організації як надійного та соціально-орієнтованого елемента ринку;
- зменшує плінність кадрів, що сприяє зниженню витрат на набір, підготовку та перепідготовку персоналу тощо.

Як бачимо, впровадження стратегії соціального розвитку на підприємстві сприяє вирі-

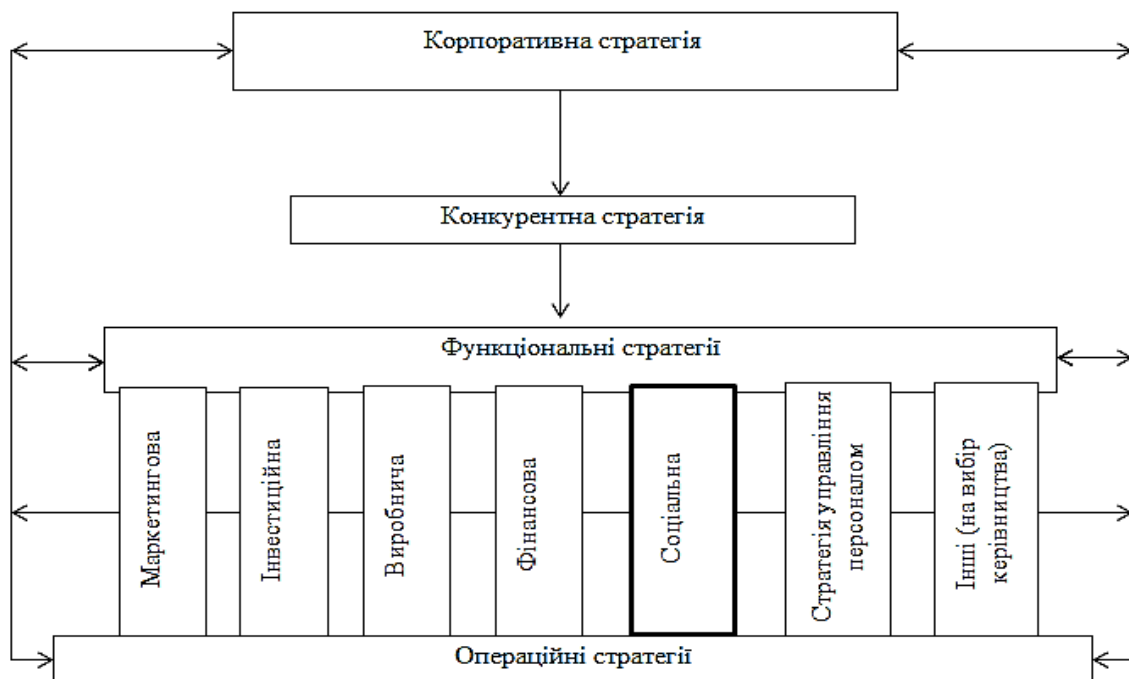


Рис. 3. Місце соціальної стратегії розвитку в загальній ієрархії стратегій підприємства

шенню низки проблем та покращенню ефективності його діяльності загалом. Поряд із тим, як доведено сучасною практикою господарювання економічно розвинених країн, соціально-орієнтований бізнес дає змогу отримати низку й економічних вигід.

Висновки. З наведеного вище можна зробити висновки, що виокремлення стратегії соціального розвитку підприємства як самостійної функціональної стратегії є необхідністю, проголошеною реаліями сьогодення. В умовах соціально-орієнтованої економіки, постійного зростання цін і відчутних інфляційних процесів особливого значення набуває соціальна захищеність персоналу підприємства, мотивація щодо ефективної реалізації загальної стратегії розвитку підприємства. І хоча функціональна стратегія соціального розвитку підприємства не є обов'язковою, однак саме комплексний підхід до розробки функціональних (робочих) стратегій розвитку організації забезпечує цілісність її розвитку в усіх сферах діяльності.

З метою покращення економічної ефективності діяльності вищому керівництву всіх вітчизняних підприємств необхідно використовувати соціальну стратегію розвитку в процесі ведення власної діяльності. Це допоможе створити сприятливий клімат у колективі, збільшити економічні вигоди та сформувати лояльність працівників до організації, в якій вони працюють.

Соціальна стратегія розвитку повинна посідати місце однієї з функціональних стратегій у стратегічному наборі будь якого підприємства. Застосування окремих елементів соціальної стратегії доцільне в більшості інших стратегій підприємства. При розробці кінцевої моделі соціальної стратегії розвитку необхідно дотримуватися низки принципів та певної послідовності її розробки і реалізації, про що йшлося у викладі основного матеріалу.

Таким чином, обґрунтування необхідності внесення соціальної стратегії розвитку в стратегічний набір вітчизняних підприємств як окремої функціональної стратегії, а не епізодичного елементу соціальної етики показує її перспективність, економічну та соціальну виправданість та доцільність, а також практичну значимість. Розроблення детальних механізмів практичної реалізації соціальних стратегій розвитку з урахуванням специфіки функціонування конкретних підприємств потребує створення більш ґрунтовної теоретичної бази і застосування її надбань на практиці, що є перспективою подальших комплексних досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнацьєва Т.М. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент ефективності корпоративної стратегії / Т.М. Гнацьєва // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 35-44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_2_6.pdf.
2. Сорока О.В. Соціальна стратегія у системі управління сучасним підприємством / О.В. Сорока, М.С. Кривцова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 315-319. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/stvtpt_2014_1_52.pdf.
3. Затеїщикова О.О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу / О.О. Затеїщикова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 200-205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_2_36.pdf.
4. Юзик Л.О. Стратегія соціальної відповідальності підприємства в умовах стійкого розвитку / Л.О. Юзик // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 305-311. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1\(2\)_45.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1(2)_45.pdf).
5. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3-8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2010_7_3.pdf.

УДК 339.13:631.1.016

Буга Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Поліщук І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Соколюк К.Ю.

асистент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РИНКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

MARKET POTENTIAL OF PRODUCTION ORGANIC PRODUCTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено поточний стан органічного виробництва продукції та тенденції його світового та вітчизняного розвитку. Виявлено ставлення споживачів до продукції органічного виробництва. Визначено структуру ринкового потенціалу та запропоновано шляхи підвищення можливостей щодо виробництва та реалізації органічної продукції на основі розвитку складових маркетингового комплексу.

Ключові слова: ринковий потенціал, органічна продукція, структура ринкового потенціалу, комплекс маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано текущее состояние органического производства продукции и тенденции его мирового и отечественного развития. Вывявлено отношение потребителей к продукции органического производства. Определена структура рыночного потенциала и предложены пути повышения возможностей по производству и реализации органической продукции на основе развития составляющих маркетингового комплекса.

Ключевые слова: рыночный потенциал, органическая продукция, структура рыночного потенциала, комплекс маркетинга.

ANNOTATION

The current state of organic production and trends in its international and domestic development are investigated. The consumers attitude to the products of organic production was revealed. It was determinate the structure of the market potential and offered ways to improve the opportunities for production and sales organic products through the development of marketing complex.

Keywords: market potential, organic products, the structure of the market potential, marketing complex.

Постановка проблеми. Процес реформування української економіки поставив сільськогосподарські підприємства в нові ринкові умови. У даній ситуації лише небагато підприємств змогли швидко адаптуватися до мінливих умов, що призвело до падіння обсягів виробництва і реалізації продукції, яка багато в чому визначає рівень економічної безпеки країни.

В останні роки ринок «традиційних» харчових продуктів доповнився органічними продуктами. Ринок такої продукції у світі динамічно розвивається завдяки успішній роботі виробників органічної продукції, мереж роздрібного продажу, місцевих громадських організацій. При цьому якщо ринок органічної продукції

Західної Європи має щорічні темпи приросту в межах 7–10%, то для Східної Європи цей показник складає 20% щороку [1]. На думку експертів, це ринок майбутнього. Саме тому важливо оцінити можливості товаровиробників з виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції, здатної задовольнити потреби населення України та світу в органічних продуктах харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання дослідження ринку органічної продукції розглядалися такими вчені, як П.Т. Саблук [2], О.Г. Білорус [3], Б.Й. Пасхавер [4]. Еколого-економічний потенціал виробництва органічного агропродовольства досліджували О.І. Фурдичко, І.В. Власенко [5]. Проте ринковий потенціал України щодо виробництва органічної продукції недостатньо вивчений.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Концепції вивчення ринкового потенціалу націлені на промислові підприємства і носять в основному теоретичний характер, що ускладнює їх практичне використання в рамках сільськогосподарських підприємств. Тому в ситуації, що склалася, потрібні додаткові дослідження розвитку та використання ринкового потенціалу сільськогосподарських підприємств щодо виробництва органічних продуктів.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану, світових тенденцій та ринкових можливостей сільськогосподарських підприємств щодо виробництва органічної продукції в Україні та розробці рекомендації щодо його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міжнародної федерації органічного руху, загальний обіг органічної продукції в світі досяг 60 млрд. дол, загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва, вже досягла майже 37 млн. га, а загальна кількість зайнятих – 1,8 млн. ферме-

рів [6]. Кількість країн, що здійснює виробництво органічної продукції, складає 160, а тих, що впровадили органічні норми, досягла 84 [7]. Лідерами органічного виробництва стали США (26,8 млрд. дол.), Німеччина (7,9 млрд. дол.), Франція (4,5 млрд. дол.). За експертними прогнозами, обсяг світового ринку органічної продукції у 2020 р. складе 200–250 млрд. дол. Зростання світового органічного ринку відображено на рис. 1.

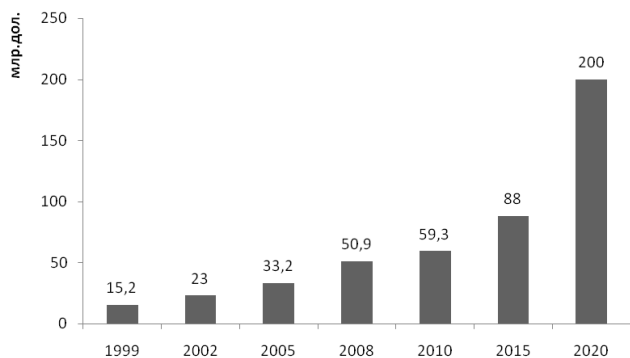


Рис. 1. Тенденції розвитку світового органічного ринку [8]

У порівнянні з 1999 р. у 2015 р. міжнародний органічний ринок, за прогнозами, зросте майже у шість разів, а в 2020 р. – майже в 14 разів. Такі темпи зростання властиві ринкам і галузям, що динамічно розвиваються, незважаючи на економічну рецесію останніх років.

Розмір глобального продовольчого ринку становить близько 2,2 трлн. дол., розмір глобального органічного ринку – близько 88 млрд. дол. Таким чином, частка органічного ринку у складі глобальної продовольчої становить близько 4%. При цьому активно розвивається ринок органічної продукції країн, що розвиваються. На рис. 2, 3 наведено країни світу з найбільшими кількостями виробників та обігом органічної продукції відповідно.

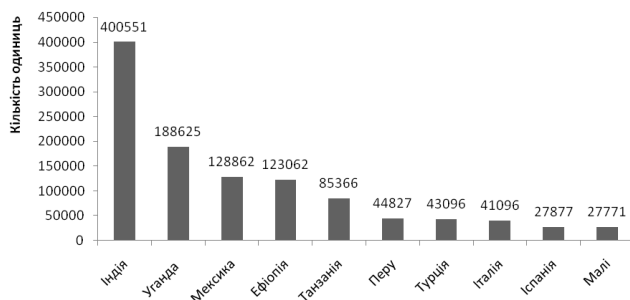


Рис. 2. Країни світу з найбільшою кількістю виробників органічної продукції [8]

Зростання світового ринку забезпечується в основному за рахунок стабільно зростаючого попиту в розвинених країнах, а також формування потреби в країнах, що розвиваються. Попит на органічну продукцію сконцентрований у двох регіонах – Північній Америці та Європі й становить 96% міжнародних прода-

жів. У трійку країн з найвищою часткою продажів входять такі країни, як Данія, Австрія, Швейцарія. При цьому найбільша кількість витратів на душу населення припадає на такі країни, як Швейцарія, Данія, Люксембург.

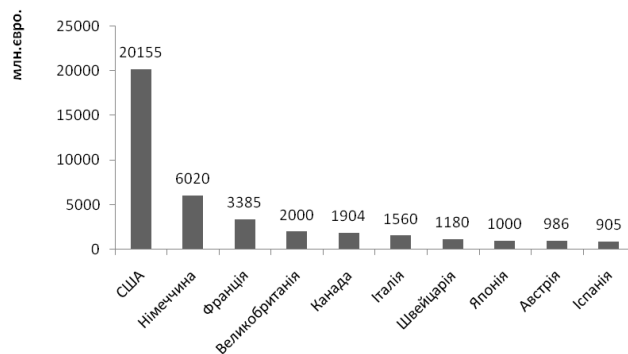


Рис. 3. Країни світу з найбільшим обігом органічної продукції [8]

Розвиток ринку органічної продукції залежить від багатьох факторів, а саме: екологічних, політичних, економічних, демографічних та культурних, що, у свою чергу, визначає інвестиційну привабливість ринку. Як показує міжнародний досвід, в одних країнах даний ринок розвивався за рахунок цілеспрямованої державної політики, спрямованої на розширення експортного потенціалу країни, в інших – рушійною силою стали споживачі, провокуючі своєю активною громадською позицією виробників і державу до більш конструктивної політики в галузі розвитку екологічного виробництва, у третій країнах це відбувалося за рахунок забезпечення союзу виробників і наукових організацій.



Рис. 4. Показники розвитку органічного виробництва України [6]

Протягом останніх років завдяки значному потенціалу для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку в Україні досягнуто певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Про це свідчить динаміка зростання площ органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних господарств. Так, за останні роки країна піднялась до двадцятих місць у рейтингу країн-лідерів – виробників органічної продукції.

Частка сертифікованих органічних площ серед загального обсягу сільськогосподарських угідь України складає майже 0,7%. При цьому Україна займає перше місце у Східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі та спеціалізується переважно на виробництві зернових, зернобобових і олійних культур [6]. Показники розвитку органічного виробництва України наведено на рис. 4.

Найбільше виробників органічної продукції зосереджено у Київській, Вінницькій, Львівській, Харківській та Херсонській областях. Значно менша їх кількість або взагалі немає – у Житомирській, Полтавській, Тернопільській, Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській, Донецькій та Луганській областях [9].

Оцінюючи можливості аграрного сектора щодо виробництва органічної продукції, можна припустити, що при розумному та продуманому використанні факторів виробництва Україна матиме значний потенціал і може увійти до десятки світових лідерів у цій галузі. Проте спостерігаються диспропорції між існуючими можливостями та їх практичним використанням сільськогосподарськими підприємствами. Постає питання у визначенні ринкового потенціалу українських виробників органічної продукції, тобто можливостей, що визначаються потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою ним пропозицією.

Ринковий потенціал – це можливості підприємства забезпечити задоволення вимог споживачів, при цьому оптимально використовуючи ресурси для виробництва продукції. Ринковий потенціал можна розглядати як сукупність потенціалів його структурних елементів [10]:

– маркетингових досліджень та аналізу, що пов'язують внутрішню діяльність виробників із кінцевими споживачами з метою постійного визначення нових вимог до якості вироблюваної продукції, маркетингового ціноутворення, ефективних методів розподілу продукції та методів комунікації;

– конкурентоспроможності органічної продукції та підприємств-виробників;

– торговельно-збутової діяльності, що забезпечує доведення продукції до споживача, її реалізацію, створення додаткової вартості.

Структуру ринкового потенціалу представлено на рис. 5.

Ринковий потенціал виробництва органічної продукції формується під впливом багатьох факторів економічного, культурного, соціального характеру, а також поведінки споживачів. Його функція полягає у

забезпеченні конкурентоспроможності як підприємства-виробника, так і власне органічної продукції, збалансуванні ринкового попиту та можливостей виробника.

Оцінку ринкового потенціалу виробництва органічної продукції можна здійснити за допомогою різних методів, які відрізняються в залежності від цілей дослідження, а також особливостей споживчого попиту і ринкової конкуренції. З метою прогнозування ринкового потенціалу виробництва органічної продукції, виявлення характеру споживчого попиту визначимо емність ринку: здійснимо опис цільових груп споживачів продукції, ступінь насичення ринку і оцінку платоспроможного попиту. В якості джерел інформації використовуються дані державної статистики, підприємств, а також результати кабінетних та панельних досліджень.

Для опису профілю споживача органічної продукції скористаємось дослідженнями, проведеними в торговельних закладах, що здійснюють реалізацію органічної продукції. Так, більшість споживачів мають вищу освіту, вік – від 40 до 56 років, рівень доходів – вдвічі вищий за середній, вид занять – не має значення.

Дослідження ставлення споживача до продукції органічного виробництва, проведеного в [11], показало, що в середньому 5% населення великих міст вживає органічну продукцію, хотіли б вживати – 41%, переважною мотивацією купівлі такої продукції є гарантія якості органічних продуктів, хоч за останній рік зросла частка тих споживачів, які піклуються про своє здоров'я і тому вживають органічну продукцію. Отже, з цих досліджень видно, що незадоволений попит споживачів у виробництві продуктів органічного виробництва складає 39%.



Рис. 5. Структура ринкового потенціалу виробництва органічної продукції [розроблено авторами]

Щодо насиченості ринку органічними продуктами, можна спостерігати відсутність інтересу продажу органічної продукції у більшості великих роздрібних торговців. З іншого боку, навіть при спробі розвитку органічного ринку роздрібною торгівлею спостерігається нестача поставальників і недостатньо розвинена інфраструктура. Збільшення зовнішнього та внутрішнього ринків вимагає ефективної системи посередників або участі аграрних кооперативів. Більшість господарств занадто малі, щоб власними силами займатися маркетингом своєї продукції. Крім того, низький попит обумовлений відсутністю довіри до екомаркування, низької поінформованості споживача, непривабливого вигляду органічних продуктів. Відомі випадки зловживання екомаркування продукції; до того ж наявність на ринку безлічі схожих за змістом позначень для маркування продуктів – «біо», «еко», «органічний» – викликає замішання у споживача.

Щодо визначення фінансових можливостей споживачів, то необхідно зауважити, що ціна на органічну продукцію в Україні є вищою на 20–25% за звичайну продукцію. Проте собівартість органічної продукції в Україні, незважаючи на розповсюджені стереотипи, часто навіть нижча (на 10–15%), ніж конвенційної (виготовленої за загальноприйнятими технологіями з використанням міңдобрив, хімічних засобів захисту, штучних барвників, стимуляторів росту тощо) [12]. В основному ціна залежить від способу виробництва та бажаного підприємницького прибутку агровиробника. Також на високу ціну впливає і незначна конкуренція.

Криза та зниження купівельної спроможності населення в кінці 2014 та в 2015 рр. не сприяла розвитку вітчизняного споживчого ринку, тому рушійною силою розвитку цього сектора, безсумнівно, є експортний ринок. Дані з експорту органічної продукції обмежені неофіційною інформацією. Можливим джерелом інформації могли б стати видані сертифікаційними органами сертифікати, які часто містять детальну інформацію про обсяги продажу продукції, але не містять інформації про ціни. Основними органічними продуктами українського експорту є зернові, боби, насіння олійних культур, ягоди, ефірні олії, гриби, горіхи, а також концентрати фруктових соків. Протягом останніх п'яти років загальна вартість експортного ринку України з органічними продуктами щорічно оцінюється приблизно в 40 млн. дол. США [9].

Для розвитку ринкового потенціалу виробництва органічної продукції слід забезпечити розвиток усіх його складових (рис. 6), урахувавши світовий досвід [13]. Потенціал комплексу маркетингу включає:

– потенціал продукції: органічні продукти є більш привабливими для споживачів, так як вони корисні для здоров'я та екологічно безпечні; мають кращу якість і вищі смакові якості; не містять у собі генетично-модифікованих організмів; не містять токсичних та

шкідливих речовин (важкі метали, пестициди, нітрати, нітроти не перевищують норми); не містять шкідливих залишків штучних стимуляторів росту, лікарських препаратів та антибіотиків, що не дозволяються в органічному рослинництві та тваринництві; не містять хвороботворних мікроорганізмів, паразитів та алергенів; зберігають поживні речовини та натуральний склад при переробці, оскільки використовуються лише натуральні методи переробки, натуральні речовини та матеріали для пакування, не дозволяються синтетичні речовини при переробці (ароматизатори, консерванти, добавки тощо). В зв'язку з цим виробникам органічної сільськогосподарської продукції доцільно оптимізувати асортимент на основі маркетингового дослідження ринкового середовища, забезпечити розширення площ, відведених під органічне землеробство, запроваджувати сучасні біотехнології обробки; забезпечити переробку та зберігання продукції;

– потенціал ціноутворення: органічне агровиробництво, якщо воно належним чином організоване, складає гідну конкуренцію традиційному виробництву у фінансовому плані. У деяких випадках прибутковість органічного виробництва є вищою через менші виробничі витрати. Підвищення потенціалу ціноутворення можливе через дотримання технології розрахунку цін, обов'язковими елементами якої має бути визначення мети і завдань ціноутворення, величини попиту, цінової еластичності; розрахунку витрат на виробництво та реалізацію продукції; вибору рівня цін з урахуванням умов конкурентного середовища та методу ціноутворення для кінцевого визначення ціни (основним критерієм при визначенні ціни має бути завоювання ринку для отримання в майбутньому можливості максимізувати прибуток) [14];

– потенціал комунікацій: щоб краще орієнтуватися на ринку, споживач потребує інформації. У зв'язку з цим доцільно використовувати інтенсивну рекламу для інформування як потенційних виробників органічної продукції, так і переробних підприємств, які виробляють готові продукти харчування, з метою роз'яснення переваг органічних методів виробництва. Це сприятиме тому, що представники харчової промисловості будуть включати органічні продукти до асортименту свого виробництва. Щоб досягти високої обізнаності споживачів про органічну продукцію і створити попит на неї, важливо вивчити успішний досвід провідних країн ЄС і проводити інтенсивну рекламну кампанію через засоби масових комунікацій, пропаганду підтримки вітчизняних виробників, підкреслюючи переваги органічних продуктів для людського здоров'я, пов'язання їх з позитивними атрибутами, такими як «добробут», «тривалість життя», «традиційна кухня», «народна культура»;

– потенціал розподілу: інтенсивний маркетинг органічних продуктів в Україні через

мережі гуртової торгівлі та супермаркетів має значний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органічних продуктів і може стимулювати, а в подальшому і створювати попит споживачів. Це може також сприяти створенню позитивного ставлення громадськості до органічного сектора в цілому і в основному буде стимулювати споживання органічної продукції, розвиток органічного агровиробництва та переробки в Україні. Велика проблема полягає в тому, що через обмежений асортимент органічних продуктів українського виробництва супермаркети пропонують великий обсяг імпоротної продукції, що створює серйозну конкуренцію для українських виробників.

Для підвищення конкурентоспроможності власне продукції та підприємств – виробників органічної продукції необхідно дотримуватись принципів та правил ведення органічного землеробства, технологічних процесів виробництва, переробки, маркування, зберігання, реалізації органічної продукції та сировини рослинного і тваринного походження, постійно проводити моніторинг якості продукції та сировини. Важливим напрямом є застосування новітніх технологій в органічному секторі та способів переробки та зберігання продукції, упровадження наукових розробок, формування механізму взаємодії виробників органічної продукції з науково-дослідними інститутами, створення системи лабораторій по дослідженню на пестициди та ГМО, акредитованих у відповідності до міжнародних стандартів. Проте надання переваги тим чи іншим стандартам, а також довіра до конкретної сертифікації визначаються виключно покупцями та споживачами органічної продукції, що в цілому впливає на формування пропозиції на органічному ринку.

Висновки. Україна має доволі значний ринковий потенціал виробництва органічної продукції, і з кожним роком він буде зростати. Прогноз розвитку ринкового потенціалу робиться на основі припущення про те, що підприємства – виробники органічної продукції завоюють певну частку ринку, розширять сегменти ринку, життєвий цикл органічної продукції знаходиться на етапі переходу від упровадження на ринок до розширення ринку збуту, використають потенціал прибутковості. Наші припущення підтверджуються також дослідженнями в праці [15], у 2015 р. за оптимістичним сценарієм: площа, відведена під органічне виробництво, зросте до 325 тис. га, кількість господарств, що будуть здійснювати органічне виробництво, збільшиться до 218 одиниць, обсяг реалізації органічної продукції на місцевому ринку збільшиться до 2597,3 т, а на експорт – до 4753,5. Асортимент органічних продуктів зросте на 60,2% і становитиме 495 найменувань продукції, у тому числі на місцевому ринку – на 74,5%, і

досягне 164 од., експорт збільшиться на 54% – до 331 найменування продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мостенська Т.Л., Ралко О.С. Перспективи розвитку ринку органічних продуктів в Україні / Т.Л. Мостенська, О.С. Ралко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8937/1/article%20organic%20products%20ukr.pdf>.
2. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 21–25.
3. Белорус О.Г. Экономическая система глобализма / О.Г. Белорус. – К., 2003. – 390 с.
4. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43–50.
5. Фурдичко О.І. Еколого-економічний потенціал виробництва органічного агропродовольства в Україні / О.І. Фурдичко, І.В. Власенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 3–6.
6. Федерация органичного руху в Україні. Органік в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.
7. Коноваленко А.Д. Формирование рынка органической продукции / А.Д. Коноваленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2012/ekonot_2012_18/.
8. Отчет по исследованию «Анализ и рекомендации по развитию экспорта органической продукции стран Центральной Азии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://car-rec.net/userfiles/car_organic_market_survey_findings_2012.pdf.
9. Органическое сельское хозяйство: шаг стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии навстречу «зеленой экономике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://organic.ua/images/unep_organic_ru_v2.pdf.
10. Бронникова Т.С. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия: [монография] / Т.С. Бронникова, В.В. Котрин. – Королёв: ФТА, 2012 – 134 с.
11. Буга Н.Ю. Перспективи розвитку органічного виробництва в Україні / Н. Ю. Буга, І.Г. Яненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 117–125.
12. Органічні продукти без ГМО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zelenaplaneta.org.ua/index.php/homepage-2/81-zeleni-tekhno-logiji/105-organichni-produkti-bez-gmo.html>.
13. Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні / А. Галяс, М. Капштик, Ю. Бакун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zerno.org.ua/download/category/20-virobnitstvo?download=48:organichne-agrovirobnitstvo-novi-rinkovi-mozhливosti-ta-vikliki-dlya-virobnikiv-zerna-v-ukrajini>.
14. Гоголя О.П. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств / О.П. Гоголя, О.В. Новак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України – 2011. – Вип. 168. – Ч. 1. – С. 38–41.
15. Стельмащук І.З. Розвиток органічного агровиробництва в Україні / І.З. Стельмащук // Агроінком. – 2013. – № 4. – С. 26–29.

УДК 658.152

Гаватюк Л.С.

кандидат економічних наук,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

Никифорак С.П.

студент

Буковинського державного фінансово-економічного університету

НАУКОВИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE SCIENTIFIC APPROACH TO DETERMINE THE FINANCIAL STABILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті подається інформація щодо визначення фінансової стійкості вітчизняних підприємств. Надана оцінка показників фінансової стійкості ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2013–2014 рр. Зроблено висновки про фінансову стійкість підприємств за різних умов і методів управління.

Ключові слова: фінансова стійкість, аналіз, коефіцієнти, стан підприємства, грошові кошти.

АННОТАЦИЯ

В статье дается информация по определению финансовой устойчивости отечественных предприятий. Дана оценка показателей финансовой устойчивости ОАО «Черновицкий масло-жировой комбинат» в 2013–2014 гг. Сделанные выводы о финансовой устойчивости предприятий в различных условиях и методов управления.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ, коэффициенты, состояние предприятия, денежные средства.

ANNOTATION

This article provides information on determining financial stability of domestic enterprises. The estimation of indicators of financial stability PJSC «Chernivtsi oil and fat factory» 2013–2014 years. Conclusions about the financial stability of enterprises under different conditions and management practices.

Keywords: financial stability, analysis, coefficient, state enterprise, funds.

Постановка проблеми полягає в тому, що науковий підхід щодо визначення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є досить різноманітним і неоднозначним. Також аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал.

Актуальність дослідження пояснюється тим, що аналіз комплексу показників фінансової стійкості дає змогу визначити фактори, які впливають на неї, що дає змогу вжити певних заходів для покращення фінансового стану підприємства, зменшення його залежності від зовнішніх фінансових ресурсів і забезпечення платоспроможності в довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою працювали такі дослідники: О.І. Гадзе-

вич, В.Г. Дулюк, В.В. Ковальов, С.З. Мошенський, О.В. Олійник, Г.О. Партин та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сутність проблеми полягає у тому, що будь-яке підприємство має багато джерел фінансування (власний капітал, залучений капітал, у т.ч. короткострокова кредиторська заборгованість). Обираючи їх величину, склад і структуру, суб'єкт господарювання одночасно набуває певних можливостей та накладає на себе певні зобов'язання. Як зазначає професор В.В. Ковальов, можливість варіювання способами залучення засобів передбачається такими особливостями системи ринкових відносин:

1) ресурси (матеріальні, фінансові, інформаційні тощо) розподілені серед власників нерівномірно;

2) завжди є фізичні та юридичні особи, які або знають, яким чином і куди можна з вигодою вкласти ресурси певного обсягу та складу, але не володіють ними, або, навпаки, мають у своєму розпорядженні тимчасово вільні ресурси, але не знають напрямів їх використання;

3) система регулювання процесу перерозподілу ресурсів має дві сторони: нормативну (законодавчо регулюються різні аспекти ведення бізнесу, наприклад, послідовність задоволення вимог кредиторів) і заохочувальну (надання ресурсу в тимчасове використання заохочується шляхом встановлення певної винагороди: заробітна плата, орендна плата, відсотки, дивіденди тощо, при цьому розмір заохочення визначається багатьма факторами, в тому числі фактором ризику втрати наданого ресурсу) [3, с. 89].

Формулювання цілей статті полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За системного та комплексного підходу до аналізу,

підприємство розглядається як складний економічний організм, функціонування якого можна описати за допомогою системи параметрів. Тому наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення дослідження в декілька етапів, склад і кількість яких, а також порядок розрахунку показників у різних літературних джерелах відрізняються залежно від завдань дослідження і тлумачення поняття «фінансова стійкість». Узагальнюючи ці джерела, можна виокремити такий підхід до проведення аналізу фінансової стійкості:

I. Загальна оцінка фінансової стійкості передбачає визначення: стійкості капіталу; ресурсної стійкості; стійкості управління.

Дослідження стійкості капіталу дає змогу встановити одну з можливих причин фінансової стійкості (нестійкості) підприємства. Так, збільшення частки власного капіталу за рахунок будь-якого із джерел сприяє посиленню фінансової стійкості підприємства. При цьому наявність нерозподіленого прибутку може розглядатися як джерело поповнення оборотних засобів і зниження рівня поточної кредиторської заборгованості.

Аналіз ресурсної стійкості як складової фінансової стійкості повинен охоплювати такі аспекти: зміст і рівень співробітництва підприємства з суб'єктами ринкової інфраструктури (підприємствами-постачальниками ресурсів, банками, споживачами продукції); ступінь інтегрованості підприємства у систему виробничих відносин; залежність діяльності підприємства від стану економіки країни в цілому; спроможність підприємства до залучення коштів; контроль грошових потоків.

Аналіз стійкості управління проводиться з точки зору адекватності організаційної та виробничої структури підприємства обраній стратегії розвитку та ринковій кон'юнктурі [2, с. 245].

II. Визначення типу фінансової стійкості підприємства.

Абсолютна стійкість фінансового стану характеризується тим, що сума власних оборотних засобів перевищує вартість запасів суб'єкта господарювання. При цьому спостерігається надлишок власних оборотних засобів або рівність суми власних оборотних засобів і запасів.

Нормальна стійкість фінансового стану гарантує платоспроможність підприємства, при цьому вартість запасів суб'єкта господарювання менша або дорівнює сумі довгострокових джерел фінансування.

При абсолютній і нормальній стійкості фінансового стану спостерігається високий рівень доходності та відсутність порушень платіжної дисципліни.

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан характеризується тим, що зберігається можливість відновлення платоспроможності за рахунок поповнення власного капіталу та збільшення власних оборотних засобів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів [4, с. 458].

Кризовий фінансовий стан (суб'єкт господарювання знаходиться на межі банкрутства), коли грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик. Рівновага платіжного балансу в даній ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів з оплати праці, за кредитами банку, з постачальниками, бюджетом тощо.

Фінансова стійкість може бути відновлена шляхом поповнення джерел фінансування (збільшення кредитів, позик), оптимізації їх структури, обґрунтованого зниження рівня запасів тощо [1, с. 36].

III. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства.

Вона проводиться із застосуванням наступних показників: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневре-

Таблиця 1

**Оцінка показників фінансової стійкості
ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2013–2014 роках**

Назва показника	Нормативне значення	2013 р.	2014 р.	Абсолютне відхилення
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,661	0,761	+ 0,1
Коефіцієнт фінансової залежності	< 2	1,514	1,316	- 0,198
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,2-0,5	-0,142	-0,024	-0,118
Коефіцієнт фінансової стійкості	> 1	1,951	3,218	+1,267
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	Залежить від характеру господарської діяльності	0,514	0,312	-0,202
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,8 – 0,9	0,775	0,865	+ 0,09
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	< 0,5	0,343	0,247	-0,096
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,1	-1,661	-0,941	-0,72
Коефіцієнт поточних зобов'язань	> 0,5	0,679	0,638	-0,041
Коефіцієнт страхування бізнесу	> 0,2	0	0	0
Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	> 0,2	7,676	1,611	-6,065

ності робочого капіталу, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування), коефіцієнт стійкості фінансування, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, Коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт страхування бізнесу, коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом. Дані для обчислення цих показників беруться із ф. 1 «Баланс», ф. 2 «Звіт про фінансові результати».

Доцільною є оцінка показників фінансової стійкості ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат», що розраховані на основі методики, зазначеної вище.

У цілому відбулися позитивні зміни у складі показників фінансової стійкості підприємства. Значення коефіцієнту автономії перевищує нормативне значення та свідчить про незначну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

З усіх проаналізованих коефіцієнтів найбільш негативне значення має коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами: при нормі більше 0,1 значення його для ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» від'ємне (-1,661 у 2013 р. та -0,941 у 2014 р.), що свідчить про те, що підприємство зовсім не забезпечене власними оборотними засобами. Аналогічна ситуація щодо коефіцієнта маневреності робочого капіталу: при нормі більше 0,2-0,5 його показник у 2013 р. склав – 0,142, а в 2014 р. – 0,024. Такі значення отримані за рахунок нестачі в ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» власних оборотних засобів, бо коефіцієнт маневреності розраховується як відношення вартості робочого капіталу (власних оборотних засобів) до суми джерел власних засобів, характеризує ступінь мобільності використання робочого капіталу підприємства.

Негативний характер носить коефіцієнт страхування бізнесу, оскільки протягом періоду резервний капітал підприємства не створювався і ніяка частина майна підприємства не покривається відповідними резервами.

Зменшення коефіцієнта співвідношення залученого та власного капіталу свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Так, на початок періоду на 1 грн власного капіталу припадало 0,514 грн залучених засобів, що на 0,202 грн більше, ніж на кінець періоду. Динаміка наведених показників, у тому числі коефіцієнта фінансової стійкості (+1,267), свідчить про покращення фінансового стану підприємства.

Оцінка змін, які відбулися у структурі джерел, може бути різною з позиції інвесторів і з позиції підприємства. Для інвесторів ситуація більш надійна, якщо частина власного капіталу у клієнта більше 50%, що виключає високий фінансовий ризик. Підприємства, як правило, зацікавлені у наявності залучених коштів. Отримавши позикові кошти під менший відсоток, ніж рентабельність підприємства, можна розширити обсяги виробництва, підвищити прибутковість власного капіталу.

Висновки. Отже, підсумовуючи, варто зауважити, що рівень фінансової стійкості підприємства у різні періоди може бути різним. Наприклад, наявність у структурі оборотних активів великої частки грошових коштів є передумовою короткострокової фінансової стійкості, проте не довгострокової, також залучення позикового капіталу в оборот підприємства – нормальне явище, що сприяє тимчасовому покращенню фінансового стану за умови, якщо кошти не заморожуються на тривалий час в обороті та своєчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що призводить до виплати штрафів, застосування санкцій і погіршення фінансового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навч. посіб. / О.І. Гадзевич. – К., 2014. – 177 с.
2. Дулюк В.Г. Прогнозування шляхів підвищення фінансової стійкості підприємств / В.Г. Дулюк, О.В. Лисюк, Л.Я. Балаш // За матеріалами першої міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття» 19 грудня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://confcontact.com>.
3. Ковалев В.В. Фінансовий аналіз: методи и процедури / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
4. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
5. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах трансформаційної економіки / Олійник О.В., Райковська І.Т. // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2006. – № 1(35). – С. 85-97.
6. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г.О. Партин. – Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – № 10. – С. 276-279.

УДК 338.22.021.4

Хамініч С.Ю.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Гавриш А.К.
*студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Марковська І.О.
*асистент кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

INNOVATIONS AS THE COMPETITIVENESS INCREASEMENT FACTOR IN MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті описано необхідність упровадження інновацій в економіку країни, зокрема, в гірничо-металургійний сектор промисловості. Проаналізовано питому вагу промислових підприємств, які впроваджували інновації за період 2000–2014 рр., та визначено основні фактори, які стримують розвиток гірничо-металургійних компаній України. Запропоновано перелік інструментів та конкурентних переваг, на які варто робити акцент при плануванні заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності української металургійної промисловості.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, промисловий сектор України, промислові бізнес-групи, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье описана необходимость внедрения инноваций в экономику страны, в частности, в горно-металлургический сектор промышленности. Проанализирован удельный вес промышленных предприятий, которые внедряли инновации в период 2000–2014 гг., и определены основные факторы, которые сдерживают развитие горно-металлургических компаний Украины. Предложен ряд инструментов и конкурентных преимуществ, на которых стоит делать акцент при планировании мероприятий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности украинской металлургической промышленности.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, промышленный сектор Украины, промышленные бизнес-группы, конкурентоспособность.

ANNOTATION

This article examines the importance of innovation in the economy of country, particularly in the metals and mining industry. Also were analyzed the share of industrial enterprises that innovate in the period of 2000–2014 and examined the main factors that hinder the development of mining and metallurgical companies of Ukraine. There were proposed a number of tools and competitive advantages that are worth emphasis in the planning of measures aimed at improving the competitiveness of Ukrainian steel industry.

Keywords: innovation, innovative development, industrial sector of economics, industrial business groups, competitiveness.

Постановка проблеми. Галузь гірничо-металургійної промисловості відіграє особливу роль у світовій економіці та робить значний вплив на діяльність провідних секторів промисловості. Практично всі держави світу націлені на розви-

ток даної галузі як одного з перспективних секторів економіки. У зв'язку з цим дослідження особливостей та перспектив розвитку гірничо-металургійної промисловості за сучасного стану мінливості ринкового середовища є дуже важливим та актуальним.

У свою чергу, саме інноваційні технології і розробки на сьогодні виступають одними із основних економічних ресурсів, що визначають конкурентоспроможність промислового підприємства. Як показує практика, на рівень конкурентоспроможності підприємства найбільший вплив чинять науково-технічний рівень та ступінь досконалості технології виробництва, використання новітніх винаходів та відкриттів, упровадження сучасних форм і методів організації виробництва і праці. Теоретико-методичні дослідження в галузі управління інноваціями мають різні підходи як у вивченні даного предмету, так і в його практичній реалізації. Однак в інформаційній економіці їх об'єднує спільна мета – це системний перехід українських підприємств на інноваційний шлях розвитку. Такі теоретичні та практичні підходи ґрунтуються на вирішенні наступних фундаментальних завдань: підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у нових економічних умовах та істотне поліпшення якості виробленої в країні продукції та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі формування ними інноваційної поведінки постійно знаходяться у сфері пильної уваги вчених і фахівців багатьох країн світу. У працях таких науковців, як Алімова О., Гончарова Н., Долішній М., Мокій А., Ілляшенко С., Чухрай Н. та ін., велику увагу приділено аспектам впливу інновацій на підприємницьку діяльність та в цілому механізмам активізації цих інновацій.

Недостатньо охопленими на сьогодні залишаються складні питання інноваційного оновлення управління гірничо-промисловими підприємствами на засадах маркетингу.

Мета статті полягає в аналізі актуального стану гірничо-металургійного комплексу України та визначенні подальших напрямків його розвитку з використанням інструментарію інноваційного оновлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сьогоднішніх умов розвитку ринкового середовища головним господарюючим суб'єктам стає все складніше утримувати свої позиції через напруження конкурентної боротьби. Інновації є найефективнішим способом, який може використати фірма для укріплення своїх позицій на бажаному ринку. Кожна компанія або фірма має свій індивідуальний характер, який приваблює інвесторів та покупців. Це досягається завдяки інноваціям (нововведенням).

Саме зміцнення конкурентних позицій вітчизняних та зарубіжних підприємств на різних ринках світу, включаючи український, є гострою проблемою сучасного розвитку світової економіки. І саме інновації стають ключовим фактором розвитку підприємства, оскільки вони стають частиною промислової стратегії. Загалом, у ринковій економіці інновації є вражаючими за своєю суттю засобами конкурентної боротьби, оскільки при їх використанні з'являється можливість оптимізації застарілих технологічних процесів, удосконалення асортименту фірми та пошуку нових можливостей реалізації підприємства у ринковому середовищі [1, с. 36–42]. Тому у сучасному глобальному економічному просторі у різних зацікавлених колах (від представників вищого ешелону влади і топ-менеджерів до підприємців малого бізнесу та студентів університету) актуальним є питання: що таке інновації та які існують підходи до управління інноваційним бізнесом в економіці, яка характерна для сьогоднішньої України?

Як зазначено у міжнародних стандартах, інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності і виступає у вигляді трьох форм: як новий або модернізований старий продукт, який знаходиться на ринку, як новий або модернізований технологічний процес, який застосовується у виробничій діяльності підприємства та як удосконалений підхід до соціальних послуг.

Інновації на підприємствах мають такі форми:

1. Продуктові – виробництво нових або модернізація існуючих типів продукції.

2. Процесні – використання сучасних технологій виробництва, поліпшення існуючих виробничих можливостей та розширення виробничих потужностей.

3. Ринкові – пошук вільних областей застосування продукції.

4. Споживчі – задоволення всіх існуючих потреб споживача і формування нових у перспективі [2, с. 93–96].

Аналізуючи інноваційні процеси, в Україні спостерігається тенденція надання переваги не технологічним, а саме продуктовим інноваціям. Освоєння нової продукції відбувається шляхом інтенсивного використання наявного обладнання та технологій. Для більшості сучасних українських підприємств інновація – це модифікація існуючого товару. Такий тип інноваційного розвитку має вузькі межі і, як показує практика, не в змозі підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. На практиці всі ці види інновацій переплітаються між собою [3, с. 141–143].

Якщо розглядати умови реалізації інноваційного потенціалу, то аналіз показав, що вектор розвитку теорії конкуренції направлений на ріст інтелектуальної компоненти в умовах установа стійкої конкурентної переваги. Це означає, що за сучасних умов головним джерелом благополуччя та багатства економік стають систематизовані та унікальні знання. У більшості розвинутих країн світу конкурентні переваги (за різною оцінкою, від 67 до 97%) досягаються за рахунок знань, умінь та творчих рішень [4, с. 92–97].

Як показує практика, підприємницькі фірми, які першими освоїли ефективні інновації, мають можливість знижувати витрати виробництва та, відповідно, вартість реалізованих товарів (продукції, послуг). Наслідком цього є зміцнення їх позицій у конкурентній боротьбі з фірмами та компаніями, які пропонують аналогічні товари. Отже, інноваційна діяльність сприяє виживанню підприємства у конкурентній боротьбі. Інновації при цьому є одними із факторів, які дозволяють отримати конкурентні переваги малим підприємствам. Інновації сприяють утіленню нових ідей у конкретні технічні та комерційні досягнення, і український капітал у цьому випадку не є винятком. Однак варто зазначити, що конкурентоспроможність у сировинних та традиційних галузях стає більш низького порядку, аніж конкурентоспроможність у високотехнологічних галузях, так як у першому випадку існує велика залежність від коливань попиту, а в другому – від внутрішніх можливостей та досягнень на стороні пропозиції (тобто самого виробника).

У процесі інноваційної діяльності сучасне металургійне підприємство може підвищити ефективність роботи, лише чітко орієнтуючись на виробничий процес та керуючись повним урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. До найбільш характерних показників нововведень відносять абсолютну та відносну новизну, пріоритетність та прогресивність, конкурентоспроможність, адаптивність до нових умов господарювання, здатність до модернізації, а також показники економічної ефективності, екологічної безпеки тощо. Значущість цих показників визначається за ступенем впливу цих факторів на кінцеві результати діяльності підприємства: на собівартість продукції, її якість, обсяг продажів та

прибутку, рівень рентабельності господарської діяльності.

Причина відставання України від багатьох держав світу в питаннях упровадження інновацій базується на нерозвиненості інфраструктури інноваційної діяльності, відсутності поштовху економічних суб'єктів до використання цих реформ для боротьби з конкурентами. Загальна ситуація з використанням інновацій на промислових підприємствах зображена на рис. 1.

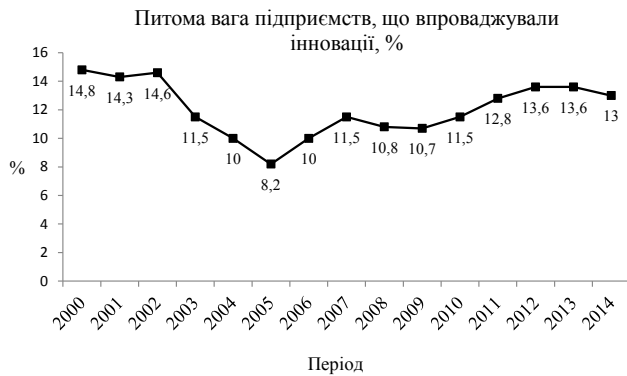


Рис. 1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %

Джерело: складено автором на основі [5]

Як показує тенденція, що склалася на українському ринку інновацій за 2000–2014 рр., відсоток упровадження нововведень на промислових підприємствах країни поступово, але все ж таки зменшується. Початок цього століття характеризувався найбільшим відсотком застосування інновацій, а саме 14,8%. Найменший відсоток спостерігався в 2005 р. і складав 8,2%. З рис. 1. видно, що в 2012–2013 рр. розвиток інновацій у країні зупинився на одному рівні, а саме 13,6%, а в 2014 р. зменшився до показника 13%. Це пояснюється насамперед зміною політичної та економічної ситуації в країні та впливом світових тенденцій на ринку металопродукції.

Хоча показник упровадження промисловими підприємствами інновацій не є дуже високим, але все ж таки результати останніх років показують, що починаючи з 2005 р. бізнес-одиниці України збільшують відсоток використання інновацій у своїй діяльності. Можливо, у найближчий час цей відсоток сягне рівня 2000 р., а може, навіть і збільшиться.

До зовнішніх факторів, які стримують розвиток гірничо-металургійної промисловості, можна віднести:

- низький попит на металопродукцію на внутрішньому ринку, який проявляється через недостатній розвиток галузей машинобудівного комплексу;
- значні обсяги імпорту металомістких машин, механізмів та обладнання;
- підвищення рівня впливу країн Азії на світових ринках металопродукції;
- відсутність прогнозованого в довгостроковій перспективі зростання тарифів на енергоресурси та залізничні перевезення;

– низький рівень захисту внутрішнього ринку.

Крім того, інноваціям перешкоджає низький рівень взаємодії та кооперації при розробці технологічних інновацій.

Тому для досягнення високого та стійкого рівня конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України необхідною умовою є побудова економетричних моделей прогнозування попиту на металопрокат вітчизняних виробників, вибудовування графіків цінопрогнозування та запровадження попереджуючих заходів із цінострахування. Позитивний економічний розвиток провідних країн світу, зокрема держав ЄС, у 2013–2015 рр. є добрим сигналом для можливого збільшення продажу вітчизняної металургійної продукції у світі.

До головних реформ, які варто першочергово впровадити у цьому комплексі, відносяться зниження енергомісткості виробничого процесу та оптимізація чисельності працюючих з урахуванням стандартів соціального захисту. Також задля підвищення конкурентоспроможності металургійного виробництва та досягнення рівня світових стандартів слід комплексно запроваджувати інструменти екологічного маркетингу.

Додержання рівня техногенної безпеки, взаємодії соціально-економічної системи підприємств з навколишнім оточенням повинно бути побудовано на засадах концепції соціально-етичного маркетингу. Достатньо ефективно впроваджують принципи екологічного маркетингу такі гірничопромислові групи України, як ТОВ «Метінвест» [6], підприємства, що входять до бізнес-портфелю «Індустріального союзу Донбасу» [7] та сучасний новітній завод «Інтерпайп-Сталь».

Однак, незважаючи на політичну ситуацію, яка склалася в Україні (а саме на території східних «сировинних» областей), та на стрімке зростання жорсткої конкуренції з боку азіатського ринку металопродукції, Україна все ж таки має перспективи та конкурентні переваги для майбутнього піднесення гірничо-металургійного комплексу країни. До цих переваг можна віднести:

- розвинену залізорудну та паливно-енергетичну базу;
 - наявність сучасних потужностей з виплавки чавуну та сталі та виробництво значного асортименту металопродукції;
 - існування конкурентоспроможних підприємств, які інтегровані вертикально та горизонтально;
 - наявність у більшості підприємств розвинутої інфраструктури;
 - існування значної кількості технологій світового рівня, які вже розроблені та готові до впровадження;
 - наявність висококваліфікованих кадрів на підприємствах та в науковій сфері [8, с. 70–85].
- Саме на ці переваги треба робити акцент при формуванні довгострокової програми досяг-

нення високого рівня конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу. Тому для того щоб підприємства України формували свою діяльність з використанням інновацій, необхідні підтримка на державному рівні та більш гнучка система оподаткування для суб'єктів господарювання.

Висновки. В Україні є дуже великі перспективи інноваційного розвитку. Але через наявність низки політичних, економічних та соціально-демографічних проблем процес упровадження нововведень стає проблематичним. Багато українських підприємств відмовляються впроваджувати інновації через великі витрати. Останні дослідження показують, що навіть вчені не прагнуть упроваджувати інновації у виробництво. Через економічні проблеми в Україні більшість вчених залишають територію країни, що позбавляє Україну висококваліфікованих кадрів, які б могли дати значний поштовх для більш стрімкого розвитку НТП. До недавнього часу інноваційна діяльність у Донецькому регіоні була найбільш розвинена порівняно з іншими областями країни, оскільки саме на території Донбасу знаходилося багато виробничих підприємств, яким необхідно було проводити постійну модернізацію обладнання та впроваджувати новітні світові технології у виробництво. Отже, для того щоб повернути країні значний виробничий потенціал, який зможе вдало конкурувати з провідними підприємствами світу, необхідно перш за все налагодити політичну та економічну ситуацію в Україні, яка дасть поштовх для впровадження сучасних інновацій та зробить країну більш привабливою для вливання нових інвестицій.

Тому на сучасному етапі розвитку української економіки реалізація інноваційного потенціалу промислових підприємств залишається одним із найголовніших завдань. Рішення цього завдання полягає у формуванні, обґрунтуванні та реалізації економічно-ефективних інноваційних проектів на підприємствах промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранов В.В., Зайцев А.В. Управление инновациями: [учеб. пособ.] / В.В. Баранов, А.В. Зайцев. – М.: Комсомольская правда, 2010. – 310 с.
2. Кубышина Н.С. Инновации как фактор укрепления конкурентоспособности предприятий / Н.С. Кубышина // Креативная экономика. – 2008. – № 1(13). – С. 93–96.
3. Кубышина Н.С. Инновации как фактор экономического роста для укрепления конкурентоспособности предприятий / Н.С. Кубышина // Управление организацией: диагностика, стратегия, эффективность. – М.: МЕЛАП, 2002. – С. 141–143.
4. Вайсман Е.Д. Генезис конкурентных преимуществ / Е.Д. Вайсман // Вестник ЮУрГУ «Экономика и менеджмент». – 2010. – № 7(183). – С. 92–97.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
6. Офіційний сайт компанії «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metinvestholding.com/ua>.
7. Офіційний сайт корпорації «Індустріальний Союз Донбасу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isd.com.ua/>.
8. Точилін В.О. Вертикально-інтегровані структури гірничо-металургійного комплексу України: стан та напрями розвитку / В.О. Точилін, В.В. Венгер // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 70–85.

УДК 659.19

Жданова О.Г.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри автоматизованих систем обробки інформації
та управління
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

Діброва Т.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

Гараніна І.І.

*старший викладач кафедри маркетингу
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ ПІСЛЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ В АУДИТІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF ADVERTISING EFFECT AFTER ADVERTISING CAMPAIGN IN AUDITING ADVERTISING ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена оцінюванню ефективності рекламної кампанії в аудиті рекламної діяльності, а саме визначенню комунікаційного та економічного ефекту після проведення рекламної кампанії. Наведено показники економічної та комунікаційної ефективності реклами. Запропоновано матричний метод визначення ефективності реклами. Запропоновано математичну модель оцінювання ефективності рекламної кампанії.

Ключові слова: аудит рекламної діяльності, модель оцінювання ефективності реклами, матричний метод оцінювання ефективності реклами.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке эффективности рекламной кампании в аудите рекламной деятельности, а именно определению коммуникационного и экономического эффекта после проведения рекламной кампании. Приведены показатели экономической и коммуникационной эффективности рекламы. Предложен матричный метод определения эффективности рекламы. Предложена математическая модель оценки эффективности рекламной кампании.

Ключевые слова: аудит рекламной деятельности, модель оценки эффективности рекламы, матричный метод оценки эффективности рекламы.

ANNOTATION

The article is devoted to evaluating the effectiveness of the advertising campaign, such as communication and evaluation of the economic effect after the campaign. Indicators of economic and communication effectiveness are given. A matrix method for determining the effectiveness of advertising is suggested. A mathematical model of evaluating the effectiveness of advertising campaigns is proposed.

Keywords: audit of advertising, advertising effectiveness assessment model, matrix method of evaluating the effectiveness of advertising.

Постановка проблеми. Головною функцією управління рекламною діяльністю є контроль, а саме оцінювання ефективності рекламної кампанії тощо. Особливістю реклами є не особовий характер передачі комунікації, а також передача рекламного повідомлення через ЗМІ. Тобто процес оцінювання ефективності реклами є ускладненим через присутність інших суб'єктів

ринку. Іншою особливістю рекламної комунікації є продовжений у часі ефект, тобто ефект від комунікації отримується не одразу після рекламної кампанії, а є відтермінованим. Ці всі фактори ускладнюють процес оцінки економічного ефекту від реклами. Економічна та комунікаційна ефективність реклами тісно взаємопов'язані, так як економічна ефективність безпосередньо залежить від ступеня психологічного впливу на людей. Для підвищення економічної ефективності реклами важливо забезпечити її високий комунікаційний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання ефективності реклами приділена увага в роботах таких зарубіжних фахівців з маркетингу: П. Дойль, Дж. Джоунс, Д. Аакер, Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Огілві, Ф. Котлер, А. Кутлалієв, О. Попов, Є. Голубков, а серед вітчизняних можна виділити роботи: Т. Примак, Є. Ромач, Т. Діброва, Л. Шульгіної, О. Мельникович, Л. Мороз та ін. Але довартоження вітчизняних та закордонних наукових джерел з проблематики ефективності рекламної діяльності показало відсутність систематичної теоретико-методологічної бази та єдиного бачення щодо методів одночасного оцінювання економічної та комунікаційної ефективності реклами.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методів одночасного оцінювання економічного та комунікаційного ефекту після проведення рекламної кампанії підприємства в аудиті рекламної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу довартоження. Основними вимогами до аудиту рекламної діяльності є діагностичний характер, багатовимірність аналізування ефективності реклами, застосування кількісних та якісних методів довартожень під час тестування реклами, поєд-

нання комунікаційних та економічних показників ефективності, впровадження комплексної маркетингової інформаційної системи.

Загальний ефект рекламної комунікації залежить від комунікаційної та економічної складової, показниками яких є різні параметри ефективності, визначені в процедурі аудиту рекламної діяльності. Тобто у межах методу необхідно поєднати показники комунікаційної та економічної ефективності, то ж метод повинен містити кроки, що допомагають вирішити цю проблему.

У ході вибору методу прийняття рішення також варто враховувати такі особливості аудиту рекламної діяльності.

Завдання має системний характер, може бути структуроване за етапами та компонентами – показниками ефективності, з урахуванням ступеня значущості цих компонентів. Необхідно визначити рейтинг альтернативи залежно від систематизованої сукупності факторів, що впливають на прийняття рішення.

Завдання прийняття рішення вирізняється неповнотою інформації. Кінцева кількість варіантів рішення невідома, кінцева кількість факторів, що впливають на прийняття рішення, також невідома, фактори структуруються та систематизуються в ході вирішення завдання. В умовах ринкової діяльності така проблема є дійсно актуальною через неможливість досконало формалізувати та вирізнити всі ринкові і внутрішньоорганізаційні фактори, а також невідому задалегідь їх значущість.

На прийняття рішення впливає не тільки наявність ключових факторів, але і другорядних, які в сукупності можуть утворювати кластери, що впливають на значущість ключових критеріїв. Необхідний механізм оцінювання таких кластерів (часткові рейтинги) з урахуванням взаємозв'язку факторів, а також механізм синтезу часткових оцінок рейтингів у загальну, що допомагає прийняти кінцеве рішення.

Неможливо зібрати точну кількісну інформацію або через недосконалу систему збирання інформації, або через природу фактора, що оцінюється. Значна частина використовуваної інформації може бути якісною. У такому випадку метод має допускати використання приблизних оцінок, або ж експертне оцінювання. Зібрані дані можуть бути суперечливими. У межах методу має існувати спосіб оцінювання та усунення цієї суперечливості.

Експерти, які оцінюють проект, можуть мати протилежні думки без можливості зведення їх до консенсусу (відсутній механізм вироблення консенсусу, або ситуація оцінювання не допускає цього). Важливо, щоб у межах методу враховувалися та зважувалися усі думки й експерти могли вивести зважені, інтегровані рішення, а не обирати лише ті думки, які підтримала більшість експертів (оскільки частина думок при цьому втрачається).

Указані особливості дають підставу для використання експертних методів. Одним з поши-

рених, таких, що використовують розвинутий математичний апарат для отримання більш точних оцінок рейтингів альтернатив, а також таких, що надають можливість враховувати всі думки експертів, є метод аналітичних ієрархій Томаса Сааті. На відміну від інших методів експертного оцінювання він ґрунтується на системному підході до аналізу проблеми, передбачає процедуру декомпозиції завдання на складові, що утворюють ієрархію факторів впливу на вибір альтернативи, та включення до ієрархії альтернатив вибору, передбачає попарне порівняння факторів (альтернатив), що дає змогу отримати більш точні судження та спростити процедуру порівняння для експертів (порівнювати потрібно лише два об'єкти і лише за двома напрямками: який об'єкт превалює і наскільки), і дає змогу синтезувати часткові оцінки у загальну інтегральну оцінку таким чином, щоб врахувати всі думки та рейтинги, навіть найменш пріоритетні. Унікальність цього методу, на відміну від інших, полягає у тому, що він водночас працює із якісною та кількісною інформацією: від попарного якісного порівняння (судження про домінування, і те, якою мірою один критерій домінує інший) він дає змогу переходити до кількісного оцінювання пріоритетів альтернатив.

Метод також є унікальним тим, що дає змогу врахувати думки всього колективу експертів, а не лише більшості, тобто кінцевий результат отримують із урахуванням негативних позицій.

Розрахунок ефективності реклами за методом аналітичних ієрархій Т. Сааті [1]. За розробленими ієрархіями критеріїв проводиться повартоове оцінювання рекламної кампанії. Першим кроком є визначення ваги критеріїв за кожним напрямом: вигоди, можливості, витрати та ризику. За кожним напрямом створюється таблиця парних порівнянь критеріїв ієрархії за зразком, наведеним нижче (рис. 1).

	C_1	C_2	...	C_n
C_1	V_1 / V_1	V_1 / V_2	...	V_1 / V_n
C_2	V_2 / V_1	V_2 / V_2	...	V_2 / V_n
...
C_n	V_n / V_1	V_n / V_2	...	V_n / V_n

Рис. 1. Матриця парного порівняння критеріїв ієрархії «Х»

У межах матриці усі фактори порівнюються попарно на основі інтенсивності впливу на загальну характеристику (мету ієрархії), і визначається вага кожного фактора. Якщо позначити критерії через C_1, C_2, \dots, C_n , то в рядках визначається ступінь домінування (переважання) фактора із лівого стовпчика над кожним із факторів із верхнього рядка, повартоовно. Вага фактора позначається відповідно як V_1, V_2, \dots, V_n . Якщо вага факторів (V_x) є невідомою задалегідь, вона визначається за фундаментальною шкалою абсолютних значень для оцінювання сили суджень (табл. 1).

Шкала визначає зв'язок між якісним судженням (набори лінгвістичних стандартів) та кількісною оцінкою (кількісне значення інтенсивності), таким чином уможливаючи порівняльне оцінювання об'єктів будь-якої природи.

Результати опитувань експертів та оцінювання їх суджень зводяться до середнього (за формулою середнього арифметичного) та формується колективний результат з оцінки суджень членів експертної групи.

$$R_i = \begin{pmatrix} 1 & r_i \\ \frac{1}{r_i} & 1 \end{pmatrix}$$

Оскільки ми порівнюємо значущість лише двох показників, відповідні матриці парних порівнянь є повністю узгодженими. Тому їх максимальні власні числа дорівнюють 2, відповідні власні вектори мають вигляд $\begin{pmatrix} 1 \\ \frac{1}{r_i} \end{pmatrix}$, а вектори вагових коефіцієнтів

(тобто нормовані власні вектори з одиничною сумою координат) набувають вигляду $\begin{pmatrix} r_i & 1 \\ r_i+1 & r_i+1 \end{pmatrix}^T$.

У межах матриці ефективності рекламної діяльності розглядається три варіанти результату рекламної діяльності: «ефективна рекламна кампанія» – рекламна кампанія є ефективною, необхідно враховувати позитивний досвід у плануванні та реалізації наступних рекламних кампаній, «умовно ефективна рекламна кампанія» – рекламна кампанія є умовно ефективною, тобто необхідно довартоити причину

економічна ефективність реклами, ікон	9	«умовно ефективна рекламна кампанія»	«ефективна рекламна кампанія»	«ефективна рекламна кампанія»
	6	«неефективна рекламна кампанія»	«умовно ефективна рекламна кампанія»	«ефективна рекламна кампанія»
	3	«неефективна рекламна кампанія»	«неефективна рекламна кампанія»	«умовно ефективна рекламна кампанія»
		3	6	9

комунікаційна ефективність реклами, ікон

Рис. 2. Матриця оцінювання ефективності реклами в аудиті рекламної діяльності підприємства

Таблиця

Розрахунок комунікаційної та економічної ефективності реклами (на прикладі ТОВ «Аверс»)

№	Показники	A	B	C
		Підсумковий ваговий коефіцієнт (за методом Т. Сааті), %	Значення показника (за шкалою від 1 до 9)	Абсолютна оцінка показника (C=AЧВ/100%)
Показники економічної ефективності реклами				
	Рівень досягнення економічних цілей рекламної кампанії	15	6,4	0,96
1.	Рентабельність рекламної кампанії	12	7,4	0,88
2.	Приріст споживачів від впливу реклами	10,5	6,4	0,67
3.	Частота і кількість покупок	15	7,4	1,11
4.	Динаміка прибутку	9,5	8,2	0,78
5.	Частка ринку за кількістю продажів товару у грошовому вираженні	9	7,6	0,68
6.	Частка лояльних споживачів	9,5	4,8	0,45
7.	Додатковий товарообіг від впливу реклами	8,5	2,6	0,21
8.	Приріст середньомісячного товарообігу	8,5	5,2	0,44
9.	Частка ринку за кількістю продажів товару у кількісному вираженні	2,5	2,8	0,07
Разом:		100%		
Величина економічної ефективності реклами				6,28
Показники комунікаційної ефективності реклами				
1.	Рівень відомості ТМ/товару/компанії	13,5	6,4	0,51
2.	Рівень лояльності до ТМ/товару/компанії	14	7,4	0,36
3.	Рівень сприйняття атрибутів позиціонування ТМ/товару/компанії	11	6,4	0,20
4.	Розуміння змісту рекламного повідомлення	14	7,4	1,04
5.	Ставлення до змісту рекламного повідомлення	11	8,2	0,13
6.	Охоплення носія реклами (OTS)	9	7,6	0,68
7.	Частотність носія реклами (Frequency)	9	4,8	0,59
8.	Ставлення до ТМ/товару (імідж)	7,5	2,6	0,20
9.	Рівень запам'ятовуваності змісту реклами	7,5	5,2	0,32
10.	Мінімально ефективна частота контакту цільової аудиторії з носієм	3,5	2,8	0,07
Разом:		100%		
Величина комунікаційної ефективності реклами				4,1

низької економічної/комунікаційної складової ефективності для усунення їх в подальшій рекламній діяльності, «не ефективна рекламна кампанія» – рекламна кампанія підприємства є неефективною, потрібен додатковий аналіз для виявлення та усунення всіх недоліків, необхідність проведення нової рекламної кампанії.

Таким чином, наведемо як приклад розрахунок комунікаційної та економічної ефективності реклами ТОВ «Аверс» (см. табл.).

Таким чином, $S = f(I_{\text{екон}}; I_{\text{комун}}) = f(7,157; 6,347)$, отже рекламна кампанія ТОВ «Аверс» є ефективною.

Незважаючи на переваги запропонованої матриці, існують і наявні обмеження, що пов'язані передусім з кваліфікацією експертів, а також суб'єктивізмом їх оцінок. Тому пропонуємо модель для більш детального оцінювання економічного ефекту від проведеної рекламної кампанії на основі математичного розрахунку економічних показників.

Основні визначення та терміни, якими будемо оперувати під час моделювання економічної ефективності в аудиті рекламної діяльності підприємства, такі. Часовий ряд – реалізація випадкового процесу, набір повартоовних результатів спостереження. Тренд – довгострокова тенденція зміни довартожуваного часового ряду. Тренди можуть бути описані різними рівняннями – лінійними, логарифмічними, степеневими тощо. Фактичний тип тренда встановлюють на основі підбору його функціональної моделі статистичними методами або згладжуванням вихідного часового ряду. Тренд в економіці – напрям переважного руху показників. Сезонність – деяка залежність від зміни пір року, періодичність. Випадковий шум – несистематична складова часового ряду, яка ускладнює виявлення регулярних компонент.

Економічна ефективність реклами може визначатися співвідношенням між результатом, отриманим від реклами, і величиною затрат на проведення рекламних заходів за фіксований відрізок часу.

Для виявлення ступеня впливу реклами на зростання обороту підприємства аналізують оперативні та бухгалтерські дані. Проте варто брати до уваги і те, що крім реклами на обсяг реалізації впливають якість, ціна продукту, місце продажі, рівень культури обслуговування споживачів, наявність у продажі аналогічних товарів.

Для визначення ефективності проведеної рекламної кампанії спочатку окремо розглядаються два часові ряди: часовий ряд продажу до проведення кампанії (перший ряд) і часовий ряд продажів після проведення кампанії (другий ряд). Видаливши з першого ряду шуми і сезонну складову, його тренд екстраполюється на подальший період (таким чином ми визначаємо, як виглядала б тенденція продажу товарів у випадку відсутності рекламної кампанії, що розглядається). Після цього з другого

ряду видаляється сезонна складова і випадкові шуми, визначається його тренд.

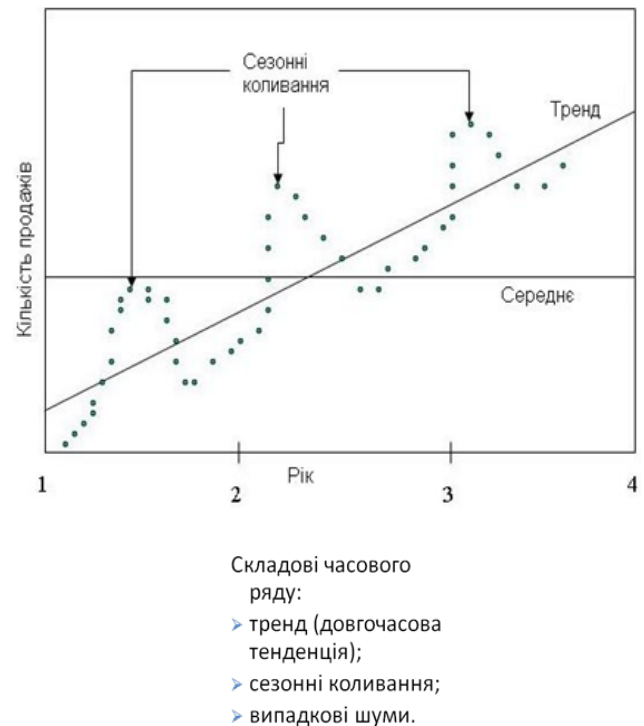


Рис. 3. Приклад побудови часового ряду

Отримані дані екстрапольованого тренду першого ряду порівнюються з трендом обробленого другого ряду (знаходиться різниця між рівнем продажів, що відбулися після рекламної кампанії, і прогнозованим рівнем продажів у той же період у разі відсутності кампанії), тим самим визначається вплив рекламної кампанії на продажі. Зрештою, дохід від реклами порівнюється із витратами на кампанію, що дасть змогу зробити висновок щодо економічної ефективності реклами.

Таким чином, задача розбивається на такі етапи:

а) обробка часового ряду до проведення кампанії (перший ряд): видалення шумів шляхом згладжування ряду з малим часовим лагом; видалення сезонної складової шляхом згладжуванням часового ряду з часовим лагом, рівним одному року; визначення тренду обробленого ряду (метод найменших квадратів, лінійна і нелінійна регресія); екстраполяція отриманих даних на період після проведення кампанії;

б) обробка часового ряду після проведення кампанії (другий ряд): видалення шумів; видалення сезонної складової; визначення тренду обробленого ряду;

в) визначення оцінювання рекламної кампанії шляхом порівняння екстрапольованого тренду першого ряду і знайденого тренду другого ряду за той же час;

г) визначення ефективності проведеної кампанії: оцінка часу, необхідного для того, щоб витрати на кампанію окупилися; порівняння отриманого доходу і витрат (оцінка прибутку

від реклами і параметрів економічної ефективності вкладень).

Варто підкреслити, що розглядаються саме масштабні рекламні кампанії, а не поодинокі дрібні акції. Зазвичай масштабні кампанії, які здатні суттєво підвищити продажі і скоригувати тренд, проводяться не частіше одного разу на декілька років. Локальні ж сплески продажу, що викликані дрібними рекламними заходами (промоакції, стимулювання збуту) й іншими чинниками, будуть видалені з ряду як шуми за допомогою згладжування.

Опис альтернативного підходу. Серед наявних рішень завдання оцінки економічної ефективності рекламних кампаній зустрічається інакший підхід. Згідно з цим підходом часовий ряд продажів розглядається суцільно, без розбиття на ряди до і після проведення рекламної кампанії. Виконується видалення шумів і всіх регулярних компонент (тренд-циклічної і сезонної), після чого аналізуються нерегулярні викиди на часовому проміжку після проведення рекламної кампанії. Саме ці викиди розглядаються як ефект від рекламної кампанії.

Підхід включає такі етапи: а) згладжування часового ряду для видалення шумів; б) виділення і видалення сезонної складової ряду; в) виділення і видалення тренду; г) виявлення параметрів рекламної кампанії як нерегулярних сплесків продажів після дати проведення кампанії; д) розрахунок показників проведених рекламних заходів.

Обґрунтування розробленого підходу. Основною відмінністю альтернативного підходу від обраного є те, що ефект від рекламних кампаній розглядається як нерегулярні сплески продажу. При цьому вважається, що рекламна кампанія ніяк не вплинула на довгочасову тенденцію (тренд), тому тренд суцільного часового ряду просто видаляється. Такий підхід є недостатньо коректним, бо не враховує такі нюанси: масштабні рекламні кампанії завжди впливають на довгочасову тенденцію продажів, тому усунення цієї тенденції з розгляду шляхом видалення тренду з часового ряду є помилкою; розгляд нерегулярних сплесків продажів як ефекту від реклами є некоректним навіть у випадку дрібних рекламних заходів, адже ці сплески можуть бути викликані багатьма іншими факторами. До того ж короточасні дрібні рекламні акції зазвичай проводяться часто (їх може бути декілька на рік), тож неможливо визначити, яка з них спричинила той чи інший нерегулярний сплеск продажів. Ці недоліки роблять оцінку ефективності рекламної кампанії дуже неточною.

Запропонований підхід цих недоліків не містить. У ньому в якості ефекту від великих рекламних кампаній розглядається зміна довготривалої тенденції продажів, а короточасні сплески чи падіння продажів, спричинені дрібними рекламними заходами й іншими факторами, видаляються як шуми. Тож результат

такої оцінки ефективності рекламної кампанії є більш об'єктивним.

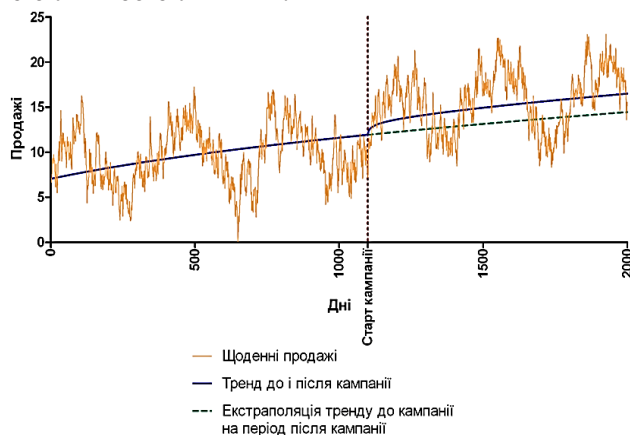


Рис. 4. Приклад побудови тенденцій продажу (тренду)

Таким чином, послідовність дій у межах моделювання ефективності рекламної кампанії в аудиті рекламної діяльності підприємства має такий вигляд (рис. 5):



Рис. 5. Послідовність дій у межах моделювання ефективності рекламної кампанії в аудиті рекламної діяльності підприємства

Призначенням комплексу завдань є аналіз рентабельності рекламних кампаній підприємств. Метою створення продукту вирішення комплексу завдань аналізу рентабельності рекламовкладень є підвищення точності оцінки економічної ефективності рекламних заходів. Це в подальшому дасть змогу підвищити якість прийняття маркетингових рішень під-

приємства, оскільки використання комплексу завдань дасть змогу сформулювати рекомендації на етапі планування рекламних кампаній, що дасть змогу підвищити прибутковість підприємства шляхом відмови від неприбуткових кампаній на користь прибуткових, базуючись на результатах аналізу минулих кампаній.

Для досягнення мети необхідно реалізувати такі завдання: облік обсягів продажу у розрізі груп, підгруп, видів, підвидів за регіонами; реалізація методів аналізу часових рядів; завдання оцінки ефективності рекламних заходів; визначення залежності впливу реклами одного товару на продажі схожих товарів даного підприємства і продажів товарів підприємства в цілому; розрахунок показників проведених рекламних заходів (обсяг приросту товарообігу за період під впливом реклами, показники економічного ефекту рекламування, показники рентабельності рекламування (індекс повернення інвестиції «ROI», індекс сумарного ефекту повернення інвестицій «CEI»)).

Вхідні дані. В якості вхідних даних використовується статистична та бухгалтерська звітність за періоди до та після рекламної кампанії: дані про щоденні обсяги продажу товарів за період до рекламної акції; дані про рекламовкладення; дані про щоденні обсяги продажу товарів за період після рекламної акції. В якості вихідних даних використовуються показники ефективності рекламовкладень: обсяг приросту товарообігу за заданий період під впливом реклами; індекс повернення інвестиції «ROI»; індекс сумарного ефекту повернення інвестицій «CEI»; термін досягнення рівня незбитковості.

Для визначення ефективності проведеної рекламної кампанії спочатку окремо розглядаються два часові ряди: часовий ряд продажу до проведення кампанії (перший ряд) і часовий ряд продажу після проведення кампанії (другий ряд). Видаливши з першого ряду шуми і сезонну складову, його тренд екстраполюється на подальший період (таким чином ми визначаємо, як виглядала б тенденція продажу товарів у разі відсутності рекламної кампанії, що розглядається). Після цього з другого ряду видаляється сезонна складова і випадкові шуми, визначається його тренд.

Отримані дані екстрапольованого тренду першого ряду порівнюються з трендом обробленого другого ряду (знаходиться різниця між рівнем продажу, що відбулися після рекламної кампанії, і прогнозованим рівнем продажу у той же період у випадку відсутності кампанії), тим самим визначається вплив рекламної кампанії на продаж. Зрештою, дохід від реклами порівнюється із витратами на кампанію, що

дасть змогу зробити висновок щодо економічної ефективності реклами.

Розрахунок економічних показників ефективності необхідно проводити таким чином. Отриманий додатковий товарооборот визначається за формулою:

$$\Delta V = \sum_{t=1}^n (V_t^1 - V_t^2) = V^1 - V^2,$$

де V_t^1 – величини продажу реального тренду; V_t^2 – величини продажу прогнозованого тренду в момент часу t , $t = [1; n]$, де n – кількість періодів (днів), що розглядаються з початку рекламної кампанії.

Прибуток підприємства від проведеної рекламної кампанії:

$$P = \Delta V - U,$$

де U – розмір рекламного бюджету підприємства.

Показник рентабельності (ROI – Return of Investment) визначається за формулою:

$$I_{ROI} = \frac{P}{U} \times 100\%$$

Показник ефективності витрат (CEI – Cost Efficiency Index):

$$I_{CEI} = \frac{V^1}{U} \times \frac{U}{V^2} = \frac{V^1}{V^2}$$

Час досягнення беззбитковості:

$$t^*: \sum_{t=1}^{t^*} V_t \geq U$$

Таким чином, матричний та метод математичного моделювання дають можливість визначити, чи ефективною була рекламна кампанія, та більш детально визначити економічний ефект від проведеної рекламної кампанії за допомогою показників економічної ефективності реклами: отриманий підприємством додатковий товарообіг, індекси ROI та CEI, термін беззбитковості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
2. Гараніна І.І. Аудит рекламної діяльності: модель оцінювання ефективності рекламної кампанії [Електронний ресурс] / І.І. Гараніна, Т.Г. Діброва, А.Б. Ільєнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/88.pdf>.
3. Velygosky Y. Cost-Efficiency Determination Of Advertising Campaigns / Y. Velygosky, M. Popenko // Innovation in science and technology. Part II. The 6-th all-ukrainian students conference. Abstracts. April 19, 2011. – Kiev, 2011. – P. 91.
4. Діброва Т.Г. Методи оцінювання ефективності реклами складової аудиту рекламної діяльності / Т.Г. Діброва, І.І. Гараніна // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Том 19. Випуск 3/2. – С. 61-65.

УДК 334.7.005

Гоменюк М.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПОКРАЩАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES MANAGEMENT DECISIONS TO IMPROVE MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність покращання матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, проаналізовано фактори, що впливають на прийняття управлінських рішень, та запропоновано процедуру оцінки альтернативних варіантів рішення щодо купівлі зернозбиральної техніки.

Ключові слова: матеріально-технічна база, управлінське рішення, прийняття рішень, зернозбиральна техніка, вартість володіння, оновлення техніки.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость улучшения материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, проанализированы факторы, влияющие на принятие управленческих решений, и предложена процедура оценки альтернативных вариантов решения о покупке зерноуборочной техники.

Ключевые слова: материально-техническая база, управленческое решение, принятие решений, зерноуборочная техника, стоимость владения, обновление техники.

ANNOTATION

Article provides the necessity for improvement of material and technical base of agricultural enterprises, analyzes the factors which influence to the management decision making and offers the estimating procedure for alternative variants of decision about buying of grain mowing machines.

Keywords: material and technical base, management decision, making decisions, grain mowing machine, possession cost, technique renewal.

Постановка проблеми. У системі раціональної організації аграрного виробництва важливе місце належить його матеріально-технічному забезпеченню. Техніко-технологічне переоснащення кожного підприємства і сільського господарства в цілому є основним напрямом інтенсифікації виробництва і на цій основі підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, конкурентоспроможності продукції, рентабельності та прибутковості галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теми покращання матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників присвячені праці багатьох вчених аграрників-економістів. Цю проблему досліджували і вивчали Я. Білоусько [1; 2], А. Блоха [3], І. Бурковський [4], В. Іванишин [5], В. Шкляр та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених даній проблемі, питання матеріально-технічного забезпечення економічного розвитку та факторів, що визначають пріоритетність прийняття

рішень щодо вибору шляхів покращання матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, залишаються недостатньо вивченими й потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності покращання матеріальної бази сільськогосподарських підприємств та розробці пропозицій щодо удосконалення процедури прийняття управлінського рішення щодо цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічну основу дослідження становлять наукові праці з проблеми управління матеріально-технічним забезпеченням. У статті знайшли застосування такі наукові методи, як діалектичний, абстрактно-логічний, узагальнення і порівняння, розрахунково-конструктивний, графічний.

На сьогоднішній день оновлення матеріально-технічної бази – це одне із найактуальніших та болючих завдань аграрного сектору, оскільки воно визначається обмеженістю інвестицій у галузь, нестачу власних джерел сільськогосподарських підприємств та високі кредитні ставки.

Зниження рівня технічної готовності машин та обладнання, зменшення їх кількості призвели до збільшення в 1,5–2 рази навантаження на трактор. Для прикладу, в Україні на один робочий трактор припадає 150 га площі ріллі, у США – 28 га, Франції – 14 га, Німеччині – 5 га. Порівнявши навантаження на трактор у різних країнах, стає зрозумілим, що в такій ситуації досить проблематично виконувати комплекс необхідних технологічних операцій в оптимальні строки, тобто вчасно посіяти сільськогосподарські культури, обробити під час вегетаційного розвитку та забезпечити мінімальні втрати при збиранні вирощеного врожаю.

За підрахунками, у сільськогосподарському виробництві використовується біля 195 тис. тракторів усіх марок, 43 тис. зернозбиральних комбайнів, 16 тис. кормозбиральних та 17 тис. косарок. Слід зауважити, що більша частина з них фізично і морально вичерпала свій технічний ресурс. Це говорить про те, що практично весь машинно-тракторний парк агровиробництва потрібно змінювати, оновлювати та ремонтувати [6].

Покращання матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств у перспективі може здійснюватись за такими напрямками:

а) придбання нового покоління комбінованих агрегатів з комплексом відповідних причіп-

них механізмів для впровадження у виробництво енергозберігаючих та ґрунтозахисних технологій;

б) закупівля різних видів малогабаритної техніки;

в) впровадження у виробництво нових і удосконалених енергонасичених тракторів і комбайнів;

г) установа необхідного технологічного обладнання і комплексів для зберігання зерна, інших механізмів, обладнання і приборів для переробки виробленої сільськогосподарської продукції з метою її подальшої реалізації.

Сьогодні ринок складної сільськогосподарської техніки в Україні пропонує нову техніку вітчизняного та іноземного виробництва та техніку іноземного виробництва, що була у використанні. Перед керівництвом сільськогосподарських підприємств постає питання вибору (придбання) нової техніки взагалі та зернозбиральних комбайнів зокрема.

Нами запропоновано процедуру обґрунтування управлінського рішення щодо вибору зернозбирального комбайну. Вибір робитиметься між трьома комбайнами: «Добриня-1500» («Ростсельмаш», Росія), «Славутич КЗС-9-1» («Херсонський комбайн», Україна), Мегга-208 (Слаас, Німеччина).

Вартість техніки в залежності від курсу валют (грн. до євро) відображено на рис. 1. Серед представлених варіантів найдорожчою є Мегга-208. При курсі 23 грн./євро його ціна становить 2,1 млн. грн., а підвищення до 25 грн./євро – спричинить ріст вартості до 2,3 млн. грн.

Окрім вартості комбайна, необхідно визна-

чити оптимальний клас комбайна для конкретних умов господарства. Клас позначено числом від 3 до 6.

Часто забувають про побічну продукцію, яку отримують при збиранні урожаю, – про половину і

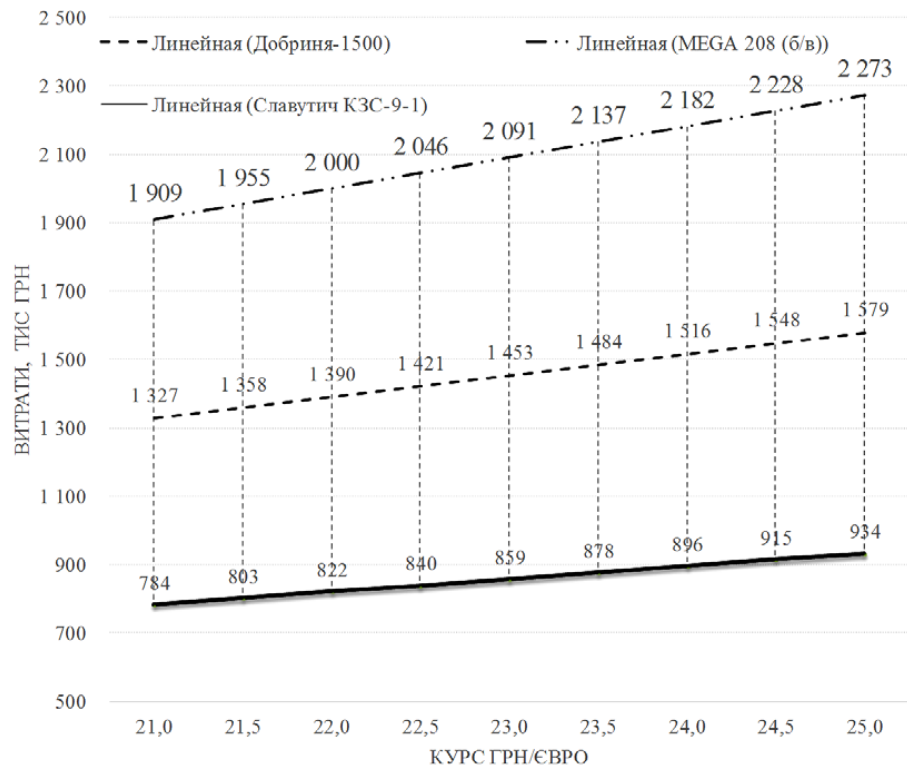


Рис. 1. Залежність вартості придбання комбайна і витрат на обслуговування кредиту від зміни курсу валют (грн./євро)

Таблиця 1
Показники роботи різних зернозбиральних комбайнів

Показник	Од. вим.	МЕГА 208 (б/в)	Добриня-1500	Славутич КЗС-9-1
Завод-виробник		Claas	Ростсельмаш	ПАТ "Херсонськ"
Продуктивність за даними виробника	тонн/год	16	14	12
Загальна вартість комбайна	тис.грн.	1 821	1 265	748
Закупочна вартість	тис.грн.	1 339	930	748
Вартість у валюті	євро.	60 870	42 286	34 000
Курс валюти	грн/євро	22,00	22,00	22,00
Митні платежі	%	36	36	0
Коефіцієнт використання продуктивності	га/год	3,64	3,00	1,93
Намолот по площі	за зміну	га	36,4	30
	за сезон	га	364	300
Намолот по масі	за зміну	ц	1 456	1 200
	за сезон	ц	14 560	12 000
Вартість намолоченого зерна	тис.грн.	2 475	2 040	1 312
Річні затрати на комбайн	тис.грн.	298	103	77
Загальні постійні затрати в рік	тис.грн.	30	30	30
Загальні змінні затрати за рік	тис.грн.	88	73	47
Відсотки за користування кредитом	тис.грн.	179	124	74
Амортизація	тис.грн.	129	90	53
Сумарний дохід	тис.грн.	2 177	1 937	1 235
Умовний коефіцієнт окупності		0,84	0,65	0,61
Розрахунковий рівень доходу (ARR)		94%	95%	96%

Джерело: розраховано автором

солону, але для багатьох господарств – це цінні продукти. Валкова технологія, що використовується в імпортних комбайнах, вимагає додаткової техніки для підбору соломи, а це подвійні витрати пального і додаткове навантаження на ґрунт.

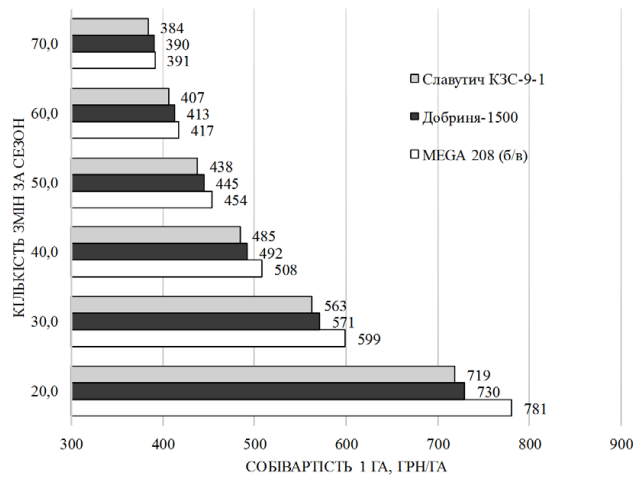


Рис. 2. Витрати на 1 га при різній кількості змін за сезон

Поняття вартості володіння відображає накопичення витрат, пов'язаних з експлуатацією і утриманням обладнання з часом. Витрати можна поділити на дві частини: постійні і змінні.

Таблиця 2
Вартість збирання 1 га і 1 т озимої пшениці, грн.

Статті затрат	Од. вим.	MEGA 208 (б/в)	Добриня-1500	Славутич КЗС-9-1
Продуктивність, га/год	га/год	3,6	3,0	1,9
Дизельне паливо	грн/га	208,0	224,0	216,0
Масило	грн/га	20,8	22,4	21,6
Оплата праці	грн/га	6,9	8,3	13,0
Ремонт і обслуговування	грн/га	161,4	136,0	125,0
Амортизація	грн/га	354,4	298,7	274,5
Накладні витрати	грн/га	82,4	100,0	155,4
Сплата відсотків по кредиту	грн/га	492,3	414,9	381,3
Собівартість, грн./га	грн/га	1326,2	1204,4	1186,9
Собівартість, грн./т	грн/т	331,5	301,1	296,7

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3
Розрахунок витрат на обслуговування кредиту банку

Назва показника	Од. вим.	MEGA 208 (б/в)	Добриня-1500	Славутич КЗС-9-1
Загальна потреба в інвестиціях	грн	1 821	1 265	748
Власний внесок підприємства	грн	455	316	187
те ж у відсотках	%	25%	25%	25%
Кредит банку	грн	1 366	949	561
Термін кредитування	років	5	5	5
Процентна ставка	% річних	20%	20%	20%
Сплата відсотків за користування кредитом	тис.грн.	896	622	368
1 рік	тис.грн.	325	226	134
2 рік	тис.грн.	252	175	103
3 рік	тис.грн.	179	124	74
4 рік	тис.грн.	106	74	44
5 рік	тис.грн.	33	23	14

Джерело: розраховано автором

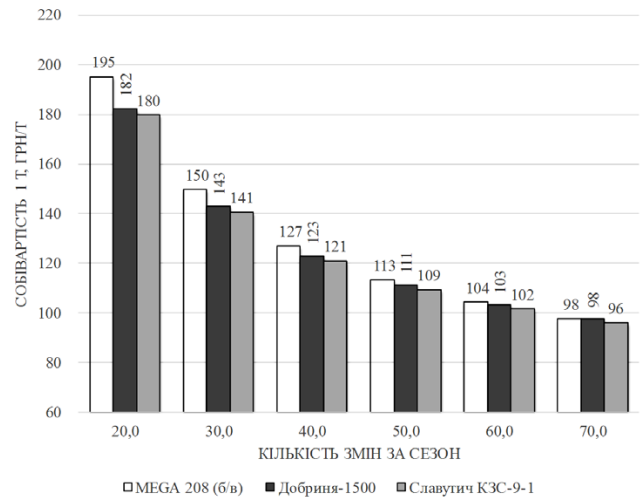


Рис. 3. Залежність між строком використання комбайнів за сезон (днів) і затратами на 1 т зібраного зерна (грн./т)

Постійні витрати – амортизація, виплати по кредиту, зберігання, страхування, податки на майно. Чим вища вартість техніки, тим більше затрат приходить на цю статтю. Змінні витрати включають ремонт, обслуговування, запасні частини, зарплату, паливо. При використанні Мегі-208 валовий прибуток більше на 435 тис. грн., ніж у «Добрині-1500» і на 1163 тис. грн., ніж у «Славутича КЗС-9». Але і вартість володіння технікою (при поточному курсі) також більша на 556 тис. грн., ніж у «Добрині-1500» і на 1073 тис. грн., ніж у «Славутича КЗС-9».

На рис. 2. показано затрати на використання комбайнів з розрахунку на 1 га при різній кількості днів роботи за сезон.

Як видно з рис. 2, витрати імпоротної техніки вищі, ніж вітчизняної. Важливо відмітити, що для швидкої окупності імпоротної техніки необхідна висока врожайність і більш інтенсивне використання техніки.

Придбання і експлуатація імпоротної техніки вимагає додаткових оборотних коштів. При цьому особливу увагу необхідно приділити затратам на виробництво 1 т зерна. При всіх очевидних плюсах (збільшення продуктивності, зниження витрат на ПММ, зменшення необхідної кількості комбайнерів) використання потужної техніки може

бути пов'язане з необґрунтовано високими затратами. Це знижує рентабельність культури.

У табл. 2 наведено порівняння вартості збирання 1 га озимої пшениці.

Купуючи комбайн, важливо оцінити, наскільки він обтяжить економічну ситуацію господарства, якими будуть витрати на покриття процентів за кредит, придбання запчастин і якісного мастила (табл. 3).

Через нехватку техніки господарства часто не встигають завершити збирання в оптимальні 15–20 днів. Кожний послідовний день затримки спричиняє 0,3 ц/га втрат біологічного урожаю в день. Для господарства з площею під зерновими 3000 га і затримкою при збиранні у п'ять днів втрати від несвоєчасного збирання можуть дорівнювати понад 600 т зерна. Простої комбайна обходяться дорого. Коефіцієнт використання обладнання тим вищий, чим надійніша техніка і чим простіша ситуація із запчастинами і обслуговуванням. Ці параметри необхідно розглядати одночасно, оскільки навіть дуже надійний комбайн, для якого немає запчастин і сервіс-центра, в якому можна швидко і дешево провести обслуговування, може призвести до простоїв. Одна година простою комбайна може обійтися господарству в 15–25 тис. грн. (вартість незібраних 5–10 т зерна) у залежності від продуктивності комбайна.

При купівлі комбайна слід урахувати вже існуючий парк сільськогосподарської та іншої техніки, а також кваліфікацію комбайнерів і майстрів по ремонту. Дорога техніка вимагає високої кваліфікації комбайнерів і більш бережного ставлення. Особливо це стосується зимового зберігання.

Якщо у господарстві вже є декілька комбайнів одного виробника, то, купуючи комбайн іншого виробника, необхідно мати окремий комплект запасних частин і навчати людей робот із незнайомою технікою. Коли ж купується новий комбайн того ж виробника, навіть іншої моделі, то з урахуванням значної взаємозамінюваності деталей і подібності технологій і механізмів можна значно знизити витрати.

Надійність комбайна дуже важлива. Але вона коштує грошей. Надійність імпортного комбайна у три-чотири рази вища вітчизняної надійності. Але не завжди це виправдано. Далеко не всі зарубіжні комбайни після трьох-чотирьох років інтенсивної експлуатації працюють так само надійно, як це стверджує реклама. За технічною надійністю вони стають співставними з вітчизняною технікою.

При розгляді питання про купівлю власного комбайна необхідно порівняти собівартість збирання 1 га найманою технікою. Рис. 4 показує, що для комбайна «Славутич КЗС-9-1» різниця між вартістю найму і витратами на власну техніку дорівнює нулю при забезпеченні власного комбайна роботою на 18 змін. Більше завантаження ставить власну техніку у вигідніші умови у порівнянні з орендованою (найня-

тою). Для комбайна імпортного виробництва Claas Mega-208 навантаження за сезон має перевищувати 23 зміни.

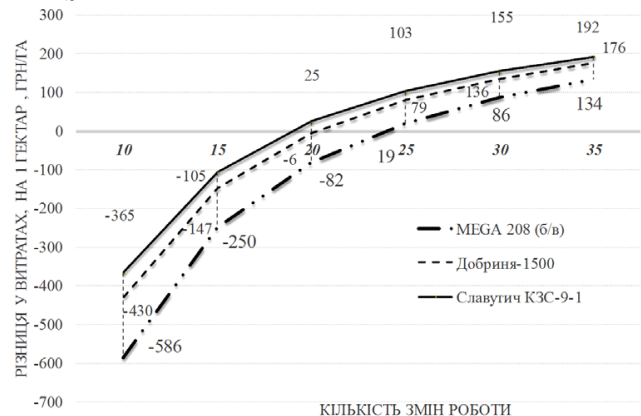


Рис. 4. Різниця у витратах на 1 га зібраної площі найнятим і власним комбайном

Висновки. Без застосування сучасної техніки та без залучення інвестицій неможливий процес підвищення якості продукції на сільськогосподарських підприємствах, зниження витрат виробництва, забезпечення стійкого та стабільного їх розвитку й високоєфективного виробництва. За допомогою добре налагодженого матеріально-технічного забезпечення системи АПК відбувається інтенсифікація та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, зменшується собівартість продукції, підвищуються врожаї та, як наслідок, зростає добробут тих, хто зайнятий в аграрній сфері.

Але до процесу прийняття рішень щодо способів покращання матеріально-технічної бази підприємства необхідно підходити зважено та враховувати всі фактори, що впливають на його ефективність.

Упровадження запропонованої процедури поетапного аналізу альтернатив у практичну управлінську діяльність, допоможе керівництву сільськогосподарських підприємств у процесі прийняття рішення щодо покращання матеріально-технічної бази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоусько Я.К. Тенденції і перспективи техніко-технологічного переоснащення сільського господарства / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят // Агроінком. – 2011. – № 7–9. – С. 132.
2. Білоусько Т.Ю. Проблеми технічного забезпечення аграрних підприємств у контексті підвищення їх конкурентоспроможності / Т.Ю. Білоусько // Вісник НТУ «ХП». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – Х.: НТУ «ХП». – 2013. – № 52(1025). – С. 7–12.
3. Блоха А. Проблеми купівлі і використання матеріально-технічних ресурсів аграрними підприємствами / А. Блоха // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. «Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України». – К.: КНЕУ, 2011. – С. 174–178.

4. Бурковський І.Д. Матеріально-ресурсний потенціал аграрного сектора України: стан та напрямки розвитку / І.Д. Бурковський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 26.
5. Іванишин В.В. Оцінка стану виробництва сільськогосподарської техніки та забезпечення нею сільгосптоваровиробників / В.В. Іванишин // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1512>.
6. Магійович І.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств / І.В. Магійович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/12_84543.doc.htm.
7. Могилова М.М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М.М. Могилова, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61.
8. Мустафаєва С.Р. Оцінка рівня конкурентоспроможності тракторів вітчизняного та імпортного виробництва / С.Р. Мустафаєва // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 126.

УДК 330.3+622.32(477)

Гораль Л.Т.

*доктор економічних наук, професор,**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

Король С.В.

*здобувач**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ФОРМУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

FORMATION AND ORGANIZATION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF GAS DISTRIBUTION ENTERPRISES: METHODOLOGICAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено науково-теоретичне дослідження умов формування та організації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств. Запропоновано принципи організації та етапи формування організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності на прикладі газорозподільних підприємств, для яких розроблено алгоритм його реалізації, що дасть змогу вибрати найбільш ефективний спосіб завдяки дослідженню напрямків інвестування у співставленні з джерелами фінансування.

Ключові слова: інвестиції, інновації, організаційно-економічний механізм, інвестиційні процеси, газорозподільне підприємство, інвестиційно-інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено научно-теоретическое исследование условий формирования и организации механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятий. Предложены принципы организации и этапы формирования организационно-экономического механизма инвестиционно-инновационной деятельности на примере газораспределительных предприятий, для которых разработан алгоритм его реализации, что позволит выбрать наиболее эффективный способ благодаря исследованию направлений инвестирования в сопоставлении с источниками финансирования.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, организационно-экономический механизм, инвестиционные процессы, газораспределительное предприятие, инвестиционно-инновационная деятельность.

ANNOTATION

In this article it was conducted the scientific and theoretical study of the conditions of formation and organization mechanism of management of investment and innovative activity of the enterprises. It was proposed principles of organization and stages of formation of organizational and economic mechanism of investment and innovation activity by the example of gas-distributing enterprises for which was made the algorithm of its realization, that will allow you to choose the most efficient way, due to the research areas of investment in comparison with funding sources.

Keywords: investments, innovations, organizational-economic mechanism, investment process, gas distribution enterprise, investment and innovation.

Постановка проблеми. В основі прийняття рішень інвестиційного характеру лежить оцінка економічної ефективності інноваційної діяльності, яка може бути забезпечена ефективним механізмом управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства. Даний механізм повинен бути нерозривним процесом, де відбу-

вається вибір цілей інвестування, визначення напрямків інвестування та джерел їх фінансування, а також формування збалансованої за вибраними критеріями інвестиційної програми газорозподільних підприємств (ГРП), що спрямовується на інноваційний розвиток і забезпечення реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії. Прийняття рішення про інвестування в інновації в умовах ГРП є стратегічним, одним з найважливіших і складних завдань управління підприємством, що пояснюється специфікою діяльності таких підприємств.

З одного боку, вона зводиться до особливості економічної діяльності газорозподільних підприємств, яка вказує на те, що прибуток, котрий планується ними тримати в процесі надання послуг споживачам, закладається у тариф на послуги. Планова величина майбутнього прибутку визначається, виходячи з необхідності забезпечення фінансування інвестицій та надійного газозабезпечення споживачів, та розраховується самостійно і затверджується Національною комісією з регулювання електроенергетики [1, с. 308].

З іншого боку, газорозподільні підприємства представляють собою монополні утворення, якими постійно опікується держава, що виступають заключною ланкою в газотранспортній системі, що сполучає постачальника послуг з безпосереднім споживачем. Тривалий час в Україні перевага надавалась вивченню питань газотранзиту через інтерес до нього з боку світового співтовариства, але нарощування негативних тенденцій, пов'язаних з газорозподілом, актуалізувало і цей сегмент досліджень [2, с. 172].

Тому за сучасного стану економіки послуги постачання газу для населення, дрібних, комунально-побутових споживачів і транспортування та розподіл газу цим категоріям споживачів є технологічно невід'ємними і здійснюються на ринку природної монополії. У той самий час при постачанні газу промисловим споживачем у стані природної монополії перебуває ринок транспортування газу та його розподіл; постачання

газу для таких категорій споживачів здійснюється на конкурентних засадах [3, с. 348].

Отже, складність завдання ставить особливі вимоги до розробки та впровадження методології щодо формування та організації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на ГРП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та організації механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств знаходять своє відображення у роботах багатьох науковців, серед яких на особливу увагу заслуговують роботи І. Верхогляда [8], Л. Гораль [3], С. Груб'як [1], Ю. Дробенка [4], С. Король [5], П. Кухти [7], І. Манаєнко, О. Охріменка [9], О. Сергєєва [3], С. Сокотенюк [2], М. Степ'юка [3], О. Удалих [6] та ін.

Проте, незважаючи на теоретичні доробки, процеси організації та формування інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема, на газорозподільних підприємствах, та їх адаптація до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Найявні дослідження теоретичних основ щодо організації та формування механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю стосуються в переважній більшості промислових підприємств. При цьому практично відсутній методологічний аспект організаційно-економічного механізму на прикладі газорозподільних підприємств. Не приділяється увага принципам організації та етапам формування такого механізму, не знаходять відображення у наукових працях і основи алгоритму його реалізації.

Мета статті полягає у розробці методики щодо формування та організації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на прикладі газорозподільних підприємств. Для досягнення мети було використано різні методи, зокрема, для розвитку методичних підходів щодо реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств використано системний підхід, методи групування та наукової абстракції. Методи експертних оцінок та графічні – для побудови алгоритму ефективного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю. Фінансово-економічні та статистичні – з метою оцінки і прогнозування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм управління інвестиційними процесами представляє собою існуючі форми і методи впливу держави на інвестиційну діяльність, який передбачає реалізацію управлінських функцій, таких як: планування і організація взаємодії, мотивація, контроль [4]. При цьому структура механізму управління інвестиційними процесами включає взаємопов'язані елементи, серед яких:

– правове, нормативне, інформаційне забезпечення;

– методи управління інвестиційними процесами;

– інвестиційна політика;

– важелі управління інвестиційними процесами [5, с. 45].

До такої структури входять зовнішній та внутрішній механізми [6].

Зовнішній механізм управління інвестиційною діяльністю – це система інструментів, що регулюють умови здійснення інвестиційної діяльності, яка базується на діяльності зовнішніх суб'єктів управління. До нього належить ринковий механізм управління інвестиційною діяльністю, що є саморегулюючою й самонастроювальною системою й формується у сфері інвестиційного ринку, та державний механізм управління.

Внутрішній механізм управління інвестиційною діяльністю – це система інструментів управління, які розробляються й використовуються безпосередньо на підприємстві, серед них методи управління інвестиційною діяльністю та нормування діяльності підприємства.

На нашу думку, в Україні застосовується єдиний механізм управління інвестиційною діяльністю як система зовнішнього і внутрішнього механізмів. При цьому чинний механізм управління такою діяльністю характеризується недостатньою розвиненістю елементів, серед яких:

– фінансово-кредитні складові інвестиційного процесу відтворення капіталу, формування ресурсів та джерел інвестування на підприємстві;

– політика державного регулювання інвестиційної діяльності;

– комплекс методичних питань, пов'язаних з оцінкою ефективності інвестування у діюче виробництво [7].

Грунтуючись на працях І. Верхогляда [8], І. Манаєнко та О. Охріменка [9], нами здійснено схематичне формування механізму управління інвестиційною діяльністю безпосередньо на підприємстві (рис. 1). Проте реалізація такого процесу вимагає дослідження його складових елементів, зокрема об'єктів та явищ як цілісної системи, складного і багатопланового механізму, що поєднує інвестиційну та фінансово-економічну політику, удосконалення організації праці і виробництва. Усі ці елементи, що функціонують у межах певного організаційно-економічного механізму, взаємопов'язані та взаємозалежні, а тому мають однакову цілеспрямованість, у зв'язку з чим визначаються як сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації створення, впровадження та ефективності інвестування в інновації.

При цьому об'єктом інвестування виступають послуги, за рахунок яких відбувається підвищення рівня інвестиційно-інноваційної активності газорозподільних підприємств, а суб'єктами – газорозподільні підприємства та Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері енергетики.

При організації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ГРП відбувається формування його принципів (рис. 2).

Як видно з рис. 2, основними принципами механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в умовах ГРП є: орієнтація на потреби підприємства, цілеспрямованість, комплексність, системність, ефективність, плановість, інформаційна забезпеченість, диверсифікація, перспективність, пріоритетність.

Принцип орієнтації на потреби підприємства полягає в тому, що потрібно спрямовувати інвестиції тільки на ті інновації, які справді необхідні для газорозподільного підприємства, таким чином, уникаючи інвестування в інновації, які на даний момент не потрібні для підприємства, з метою економії коштів на витрати, що пов'язані із реалізацією інвестування.

Принцип цілеспрямованості свідчить про те, що цілі інвестування та вибір їх напрям-

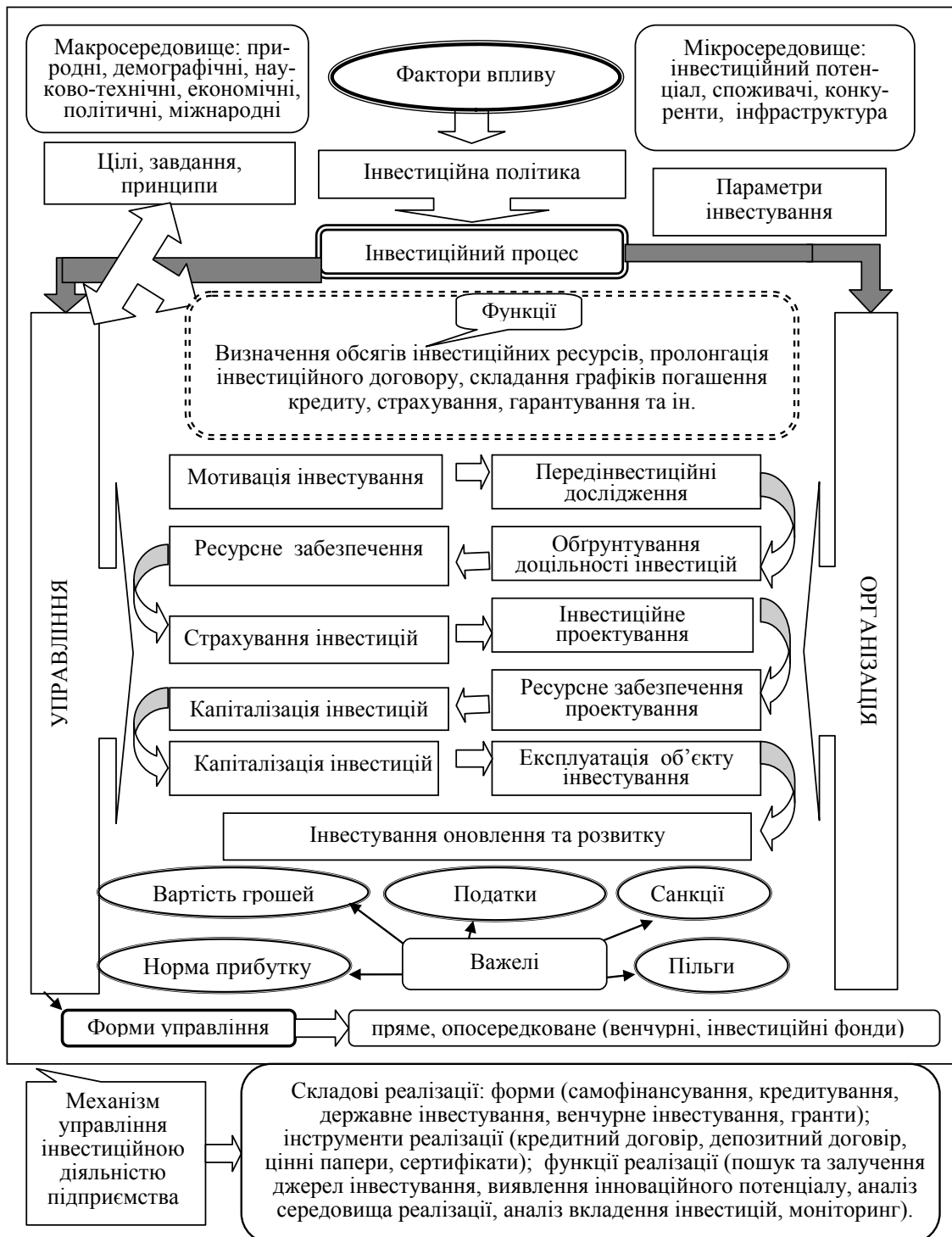


Рис. 1. Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства

Джерело: складено авторами на основі даних [7; 8]

ків повинні реалізуватись у майбутньому через вибір джерел фінансування, що призведе до повного виконання інвестиційної програми.

Принцип комплексності вказує на необхідність залучення у процес інвестиційно-інноваційної діяльності усіх джерел фінансування інвестиційної програми з метою розширення параметрів фінансування.

Принцип системності передбачає розробку і забезпечення реалізації механізму управління інвестиційною діяльністю та механізму управ-

ління інноваційною діяльністю не окремо, а як єдине ціле, зокрема, як механізму інвестиційно-інноваційної діяльності газорозподільних підприємств.

Принцип ефективності вказує на те, що вибір інвестування в інновації можливий до реалізації лише за умови досягнення економічного ефекту.

Принцип плановості означає, що інвестиційна програма повинна виконуватись відповідно до затверджених планів реалізації, зокрема щоквартально, що допомагає чітко визначити результати роботи відповідно до поставленого плану.

Принцип інформаційної забезпеченості передбачає застосування напрацьованих раніше результатів реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності з орієнтацією на інноваційні новинки своїх соратників.

Принцип диверсифікації означає, що на газорозподільних підприємствах необхідно застосовувати різноманітні цілі інвестування, напрямки інвестування та джерела фінансування інвестиційної програми.

Принцип перспективності вказує на те, що активізація інвестиційно-інноваційної діяльності повинна відбуватися на основі ретроспективного та перспективного аналізу з урахуванням перспектив розвитку підприємства.

Принцип пріоритетності передбачає ранжування інвестиційно-інноваційної діяльності за критерієм ефективності на перспективу.

При цьому організаційно-економічний механізм урахує всі фактори впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність газорозподільних підприємств, а його побудова створює необхідні передумови для відповідальних осіб за реалізацію виконання інвестиційної програми ГРП на різних рівнях управління з метою чіткого уявлення майбутнього свого підприємства, розвиваючи при цьому стратегічні його можливості. Саме цілеспрямованість відповідного персоналу виступає економічною складовою такого механізму, так як метою формування стратегічного потенціалу є досягнення ефективності економічних цілей у процесі діяльності підприємства, а організація ефективності економічних цілей є складовою організаційного механізму.

На рис. 3. зображено основні етапи формування організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності газорозподільних підприємств, що у своїй сукупності утворюють цілісну систему взаємозв'язків між цілями інвесту-



Рис. 2. Принципи механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в умовах газорозподільних підприємств

Джерело: власні дослідження авторів

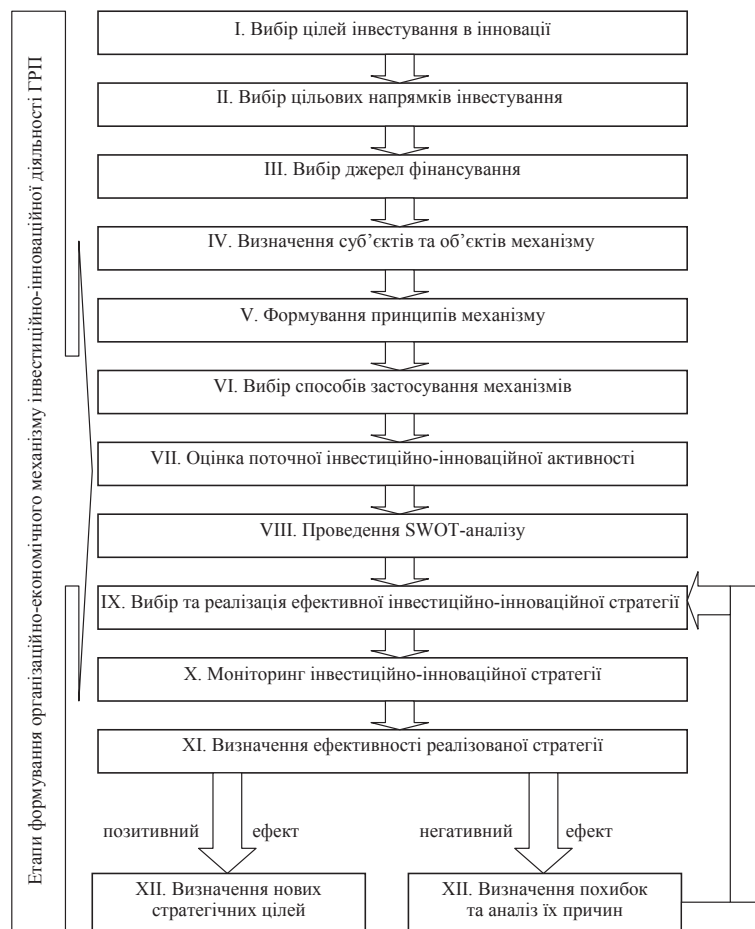


Рис. 3. Етапи формування організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності ГРП

Джерело: власна розробка авторів

вання в інновації, вибором напрямків інвестування, джерелами їх фінансування, об'єктами, суб'єктами, принципами, способами та іншими складовими, які впливають на ефективність стратегічних цілей ГРП.

Уважаємо, що впровадження побудованого за таким принципом організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності в кінцевому підсумку призведе до високого рівня інноваційної активності ГРП.

При цьому алгоритм прийняття рішень щодо механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в умовах ГРП повинен включати такі елементи: формування набору напрямків інвестування в інновації; визначення обсягів джерел фінансування; визначення термінів інвестування; визначення цілей інвестування в інновації; обґрунтування і вибір показників оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності; вибір методики визначення ефективності інвестування; аналіз та оцінка ефективності кожного напрямку інвестування в інноваційний розвиток; вибір найефективнішого інвестування.

Вибір найефективнішого інвестування відбувається на основі оптимального поєднання цілей інвестування в інновації та їх напрям-

ків із джерелами фінансування, що зображено на рис. 4.

З урахуванням існуючих критеріїв та наявності багатьох методів ефективності реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційної діяльності завдання оцінки і вибору кожного напрямку інвестування в інноваційний розвиток можна віднести до вибору найбільш ефективного ланцюга, зокрема: ціль інвестування – вибір найефективнішого напрямку інвестування – вибір найбільшого за обсягом джерела фінансування. У залежності від можливого вибору напрямку інвестування в інновації в умовах газорозподільних підприємств не враховується вплив зовнішніх факторів, на які вони не можуть впливати, а також стратегічні орієнтири, так як вони залежать від обсягу джерел фінансування. Тому вибір найбільш ефективного вирішення полягає у докладному дослідженні напрямків інвестування у співставленні з джерелами фінансування.

Облік значної кількості факторів у динаміці та безпосереднього зв'язку один з одним є дуже складним завданням, для вирішення якого потрібно використовувати різні методи прогнозування та моделювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

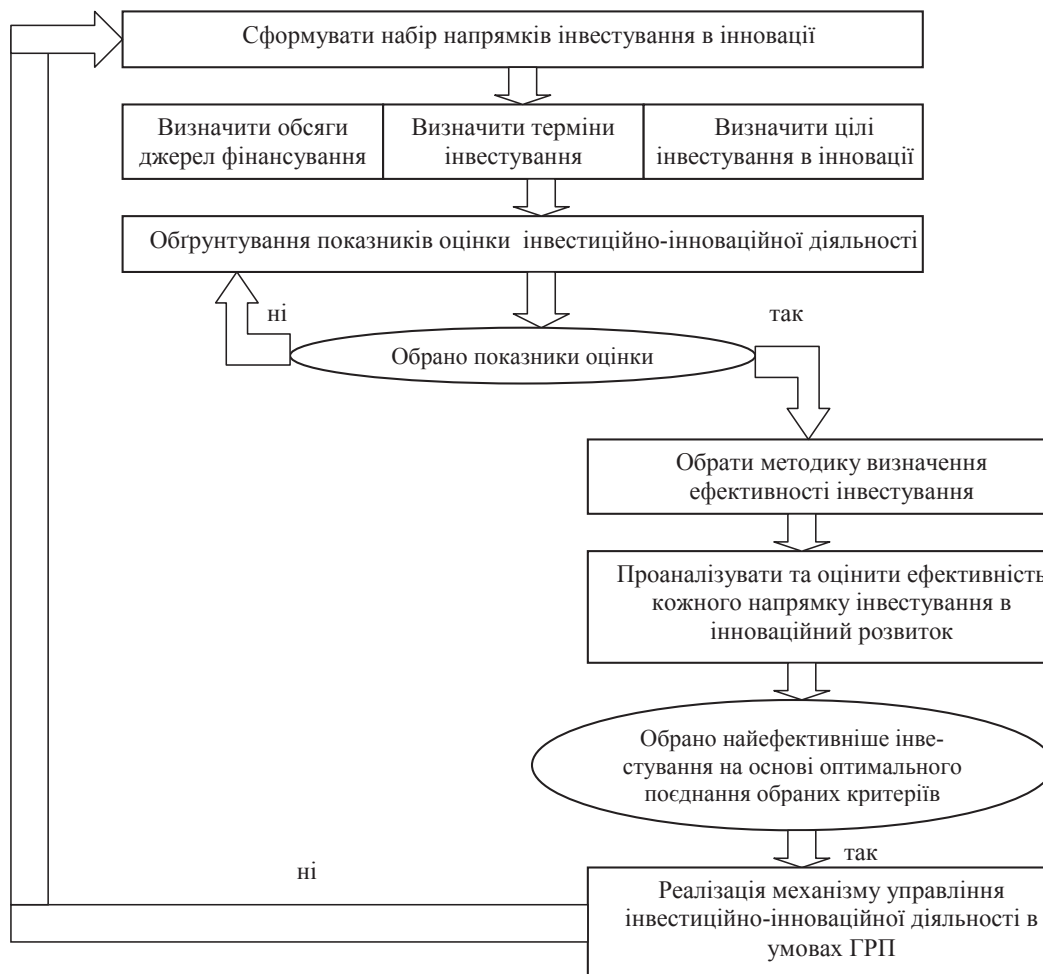


Рис. 4. Алгоритм реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на прикладі газорозподільних підприємств

Джерело: власна розробка авторів

На сьогодні є достатня кількість моделей, які можна використовувати з метою оцінки і прогнозування інвестиційно-інноваційної діяльності. Проте більшість реалізованих інвестиційно-інноваційних процесів відноситься до стохастичного типу, тобто їхній стан неможливо передбачити з абсолютною достовірністю. Тому в процесі спрощення системи відносин можна отримати більш простіші детерміновані моделі, які описують стан об'єкта системою критеріїв з відомими значеннями, що мають більш широкий діапазон використання в порівнянні зі стохастичними моделями. При детермінованих моделях процедура прогнозування передбачає включення в процес вибору найкращої альтернативи реалізації механізму ретроспективного, поточного та прогнозного аналізів тенденцій розвитку та оцінку наслідків, які ця альтернатива виявить у майбутньому. Оскільки газорозподільні підприємства не можуть спрогнозувати зміну факторів зовнішнього, не залежного від них середовища (зокрема, обсягу реалізованого природного газу та кліматичні показники), то ефективність прийнятих рішень залежить від точності застосованих методів прогнозування. Тому головною метою застосування прогнозних моделей є передбачення значень змінних в інвестиційно-інноваційній моделі та їх взаємозв'язку на певний момент часу у майбутньому.

При цьому зв'язки між вибором цілей і напрямків інвестування в інновації та вибором джерел фінансування класифікуються за ступенем тісноти зв'язку, спрямування та аналітичної залежності

Вирішення всіх охарактеризованих завдань призведе до необхідності комплексного використання статистичних, експертних, динамічних методів, а також екстраполяції, кореляційного та регресійного аналізів, шляхом їх моделювання для оцінювання і прогнозування інвестиційно-інноваційної діяльності газорозподільних підприємств.

Висновки. Проведені дослідження щодо методологічних аспектів організації та формування механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств свідчать про актуальність обраної теми, що пояснюється специфікою їх діяльності. Перспективи подальших досліджень мають ґрунтуватися на практичному застосуванні запропонованого механізму шляхом реаліза-

ції етапів формування. Практична значущість статті полягає у впровадженні розробленого алгоритму прийняття рішень щодо реалізації такого механізму управління на прикладі газорозподільних підприємств з метою вибору ефективного інвестування на основі оптимального поєднання вибору цілей інвестування в інновації та їх напрямків із джерелами фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Груб'як С.В. Методичні підходи до аналізу і оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств / С.В. Груб'як // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 307–313.
2. Сокотенюк С.М. Загрози економічній безпеці газорозподільних підприємств / С.М. Сокотенюк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 171–177.
3. Гораль Л.Т. Концептуальні питання управління технічним розвитком та інвестуванням газотранспортних підприємств в умовах реструктуризації галузі / Л.Т. Гораль, О.П. Сергєєв, М.Д. Степ'юк // Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки: [монографія]; за наук. ред. І.Ю. Швець. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2013. – С. 338–348.
4. Дробенко Ю.Г. Механізм управління інвестиційними процесами / Ю.Г. Дробенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
5. Король С.В. Інвестиційно-інноваційний механізм управління газорозподільних підприємств / С.В. Король // Сборник публикаций мультидисциплинарного научного журнала «Архивариус» по материалам IV международной научно-практической конференции «Наука в современном мире», г. Киев: сб. ст. (уровень стандарта, академический уровень). – К.: Архивариус, 2015. – С. 44–50.
6. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: [навч. посіб.] / О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
7. Кухта П.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємств України: автореф. дис. ... к.е.н: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / П.В. Кухта. – К., 2008.
8. Верхогляд І.М. Інвестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості реалізації / І.М. Верхогляд // Економічний вісник НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/71_kpi_2012.doc.
9. Охріменко О.О., Манаєнко І.М. Ефективність інвестиційного механізму підприємств електроенергетики: діалектика якісних та кількісних перетворень / О.О. Охріменко, І.М. Манаєнко // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 40–47.

УДК 005.322:005.34-043.83

Дашко І.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та менеджменту
Криворізького факультету
ДВНЗ «Запорізький національний університет»

Арабаджи Ю.І.

старший викладач кафедри соціології,
психології та гуманітарних дисциплін
Криворізького факультету
ДВНЗ «Запорізький національний університет»

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ МЕНЕДЖЕРА

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF FORMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT STYLE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему формування ефективного стилю управління та його ціннісних орієнтацій. Особлива увага приділяється стилю керівництва, взаємин керівника та підлеглого. Обґрунтовано стилі керівництва на підприємствах. Визначені основні форми влади та їх характеристики. Проаналізовано управлінську сітку Р. Блейка та Дж. Моутона.

Ключові слова: лідер, влада, вплив, стиль керівництва, ціннісні орієнтації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема формирования эффективного стиля управления и его ценностных ориентаций. Особое внимание уделяется стилю руководства, взаимоотношений руководителя и подчиненного. Обоснованы стили управления на предприятиях. Определены основные формы власти и их характеристики. Проанализирована управленческая сетка Р. Блейка и Дж. Моутона.

Ключевые слова: лидер, власть, влияние, стиль руководства, ценностные ориентации.

ANNOTATION

The article considers the problem of formation of effective management style and his value orientations. Special attention is given to leadership style, relations between managers and subordinate. Justified leadership styles in enterprises. Defines the basic forms of government and their characteristics. Analyzed managerial grid R. Blake and J. Mouton.

Keywords: leader, power, influence, style of a management, valuable orientations.

Постановка проблеми. Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації. У загальній теорії психології та менеджменту розроблені концептуальні положення про залежність ефективної управлінської діяльності від наявності механізмів діагностування, оцінювання і мотивації, про єдність свідомості та діяльності, психологічну структуру спільної діяльності. Необхідно також зазначити, що значна кількість менеджерів не повною мірою готові до успішного управління підлеглими. Зокрема, невпевнено володіють сучасними психологічними прийомами і методами управління, не вміють ефективно організувати діяльність підлеглих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування ефективного стилю управління розглядали вітчизняні вчені г.А. Дмитренко, В.А. Толочек, Л.Е. Орбан-Лембрик, Р.Л. Кричевський, А.І. Китов та зарубіжні науковці, такі як: П. Друкер, А. Маслоу, Дж. Моутон, Е. Раймер, Р. Уайт, Ф. Фідлер, Р. Хауз та ін.

Теорію управління розробляли такі науковці, як: Р. Блейк і Дж. Моутон, теоретичні положення про психологічну структуру спільної діяльності і форми її організації розроблені у працях А.Я. Анцупова, А.Л. Журавльова, Б.Ф. Ломова, Р.С. Нємова, М.М. Обозова.

У дослідженнях зазначених вище авторів описано різні стилі управління, керівництва і лідерства, показано їхні визначальні чинники.

Метою статті є визначення теоретичної сутності ефективного стилю управління та аналіз психологічних особливостей його формування.

Виклад основного матеріалу. Згідно з науковою теорією управління, робота керівника зводиться до того, що він змушує інших робити щось і так, як хоче. Для цього дуже важливе ефективно використання статусу лідера, впливу і влади.

Керівництво, лідерство є тим видом діяльності, який пронизує всю систему управління. Керівництво – суттєвий компонент ефективного управління в організації. Лідерство ж є процесом, за допомогою якого одна особа впливає на членів групи. Про ефективність лідера можна судити з того, якою мірою він впливає на інших [11].

Керуючий стає на чолі організації в результаті делегування повноважень. Керівник організації – це людина, яка одночасно є лідером і ефективно управляє своїми підлеглими. Його мета – впливати на інших таким чином, щоб вони виконували роботу, доручену організації. У своєму визначенні лідерства Пітер Друкер пише: «Лідерство – це здатність підняти людське бачення на рівень більш широкого кругозору, вивести ефективність діяльності людини

на рівень більш високих стандартів, а також здатність формувати особистість, виходячи за звичайні, що обмежують її рамки» [3].

Керівники повинні впливати таким чином, щоб легко передбачити і що веде не до прийняття даної ідеї, а до дії – фактичної праці, необхідній для досягнення цілей організації. Для того щоб зробити своє лідерство і вплив ефективними, керівник повинен розвивати і застосовувати владу. Більшість людей пов'язує владу з насильством, силою та агресією. Але сила – зовсім не обов'язковий компонент влади. Влада – це можливість впливати на поведінку інших [4].

Усі форми впливу спонукають людей виконувати бажання іншої людини, задовольняючи незадоволені потреби або перешкоджаючи їх задоволенню, або вони спонукають виконавця очікувати, що потреба буде або не буде задоволена залежно від поведінки виконавця.

Влада може приймати різноманітні форми є п'ять основних форм влади. Розглянемо більш детально рисунок 1.

Влада за допомогою примусу, вплив через страх – так уявляють собі владу люди, що критикують її. Жорстокість часто служить посередником страху, але ніколи не є метою.

Законна влада буває дієва тоді, коли підлеглий кориться вказівкам керівника тільки тому, що він стоїть на більш високій сходинці організаційної ієрархії. Усі керівники користуються законною владою, тому що їм делеговані повноваження управляти іншими людьми. Ці основи форми влади є інструментом, за допомогою якого керівник може змусити підлеглих виконувати роботу, спрямовану на досягнення цілей організації.

Методика примусу, як правило, супроводжує владу у всіх випадках, коли людині дійсно щось потрібно, і вона упевнена, що інший здатний відібрати це у неї. Багато людей відчують найгостріше занепокоєння з приводу того, що вони можуть позбутися захищеності, любові або поваги. Тому навіть у тих ситуаціях, де насильство не присутнє, страх є поширеною причиною того, чому люди – свідомо чи несвідомо – дозволяють на себе впливати. Влада, заснована на примусі, не діє на більшість керівників – через відсутність довіри і занадто високих витрат, пов'язаних з її застосуванням.

Обіцянка винагороди – один із найефективніших способів впливу на інших людей. Влада, заснована на винагороді, чинить вплив через

позитивне підкріплення підлеглого з метою добитися від нього бажаної поведінки. Виконавець не пручається цьому впливу, тому що він або вона в обмін на виконання того, що хоче керівник, чекає отримання винагороди в тій чи іншій формі. Оскільки всі – особистості, і їхні потреби мають унікальний характер, то, що одному представляється цінною винагородою, може не здатися так іншому. Щоб впливати на поведінку, винагорода має сприйматися як досить цінне. Виконавцю має надаватися така винагорода, щоб вона була адекватною згоді на вплив.

Традиція є найпоширенішим інструментом впливу. Традиція особливо важлива для формальних організацій. Можливість заохочувати і карати укріплює повноваження керівника віддавати накази. Керівник користується традицією, щоб задовольнити потребу виконавця в захищеності і приналежності. Однак цей метод стане дієвим лише за умови, що виконавець уже засвоїв цінності, які дадуть йому можливість повірити, що керівник здатний задовольнити ці потреби. Тому вплив за допомогою традиції можливе лише тоді, коли норми культури, зовнішні щодо організації, підтримують точку зору, що підпорядкування начальству є бажаною поведінкою.

Харизма – це влада, побудована не на логіці, а на силі особистих якостей або здібностей лідера. Влада прикладу, або харизматичний вплив, визначається отождненням виконавця з лідером або потягом до нього, а також від потреби виконавця в приналежності і повазі. Виконавець може уявити, що у нього або в неї багато спільного з лідером. На рівні підсвідомості виконавець також чекає, що підпорядкування, можливо, зробить його схожим на лідера або викличе до нього повагу.

Керівник, що є харизматичною особистістю, також може мати і використовувати владу прикладу. Керівники часто служать прикладом поведінки для підлеглих. Це може бути наслідування стилю поведінки і манерам керівника.

Існує так звана влада експерта або вплив через розумну віру. Виконавець представляє, що керівник володіє особливим експертним знанням відносно даного проекту або проблем. Виконавець приймає на віру цінність знань керівника. У цьому випадку вплив вважається розумним тому, що рішення виконавця підкоритися є свідомим і логічним.

Використовуючи переконання, керівник мовчазно допускає, що виконавець має якусь

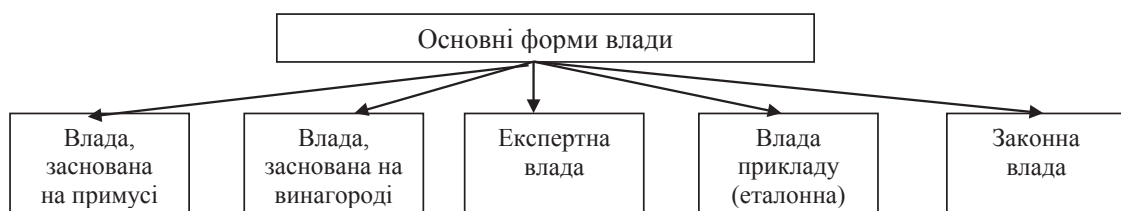


Рис. 1. Основні форми влади [3]

часткою влади, яка може зменшити можливість керівника діяти. Іншими словами, керівник визнає залежність від виконавця. Наприклад, якщо керівник служби маркетингу хоче реорганізувати відділ збуту, було б розумно, якби він чи вона визнали, що співробітники відділу збуту здатні так протистояти змінам, що це істотно вплине на випуск продукції.

Таким чином, навіть за умови, що керівник може володіти повноваженнями для впровадження нової організаційної структури без наради з підлеглими, все ж правильніше і практичніше було б влаштувати збори, вислухати всі думки і пояснити, чому зміни бажані. Активно домагаючись згоди, керівник робить дуже сильний вплив на потребу виконавця у повазі [7].

Керівник повинен заслуговувати довіри. Його аргументація повинна враховувати інтелектуальний рівень слухача: вона не повинна бути занадто складною, але й не повинна бути спрощеною. Мета, яку ставить перед собою керівник, не повинна суперечити системі цінностей його слухачів. Справа тільки виграло б, якби риси характеру та поведінку керівника подобалися б його підлеглим. Багато аргументів і спроб «продати» щось зазнали краху тільки тому, що потенційному покупцеві не сподобалася саме особистість котра продає, а не її товар або послуга.

Найбільша перевага у використанні переконання в організаціях полягає в тому, що виконання роботи людиною, на яку впливають, не потрібно буде перевіряти, і вона, по всій імовірності, постарается виконати більше, ніж мінімальні вимоги, тому що вважає, що ці дії допоможуть задовольнити її особисті потреби на багатьох рівнях. Людина, що одержала наказ, підкріплений примусом, звичайно виконує його, але по мінімуму. Іноді здається, що методика примусу ефективна, але пов'язані з нею проблеми можуть виникнути декількома тижнями або місяцями пізніше на стадії виконання.

Однак, переваги переконання несуть в собі не лише потенційні вигоди. В деяких випадках примус може виявитися більш ефективним, ніж переконання в досягненні цілей організації.

Страх, винагорода, традиція, харизма, розумна віра, переконання та участь в управлінні є інструментами, які керівник використовує для впливу на виконавця, апелюючи до його потреб. Керівник, який має у своєму арсеналі всі ці механізми, повинен брати до уваги й інші чинники. Недостатньо мати владу: вона повинна бути достатньо сильною, щоб спонукати інших до роботи – переважно натхненною – спрямованою на досягнення цілей організації.

Стиль керівництва – це система особистих засобів і способів управлінської діяльності менеджера освіти з метою досягнення поставлених цілей закладу та організації в цілому [8].

За вибором певного стилю управління стоїть конкретний характер людини. Стиль управління визначається також суспільством і залежить від поглядів на те, як необхідно регулювати від-

носини субординації. До незрілої людини, яка принципово не вміє працювати, доцільно застосувати авторитарний стиль управління. Сучасне розвинене суспільство має демократичний характер, його громадяни беруть участь у державному й корпоративному управлінні. Розвинутий тип людини формується в системі управлінських відносин демократичного суспільства.

Згідно з однією із класифікацій виокремлюють такі стилі керівництва:

- авторитарний. Його характеризують жорсткі методи управління, визначення стратегії діяльності групи, обмеження ініціативи й можливості обговорення прийнятих рішень, одноосібне прийняття рішення та ін.;

- демократичний. Основні його ознаки – колегіальність, заохочення ініціативи тощо;

- ліберальний. В основі його – відмова від прямого керування [2].

Окремі дослідники, описуючи стилі керівництва, використовують інші назви:

- директивний (командно-адміністративний, авторитарний): керівник є прихильником єдиноначальності, підпорядкування людей своїй волі;

- колегіальний (демократичний): керівник визнає самостійність підлеглих, довіряє їм;

- ліберальний (потуральний): керівник не керує колективом, не виявляє організаторських здібностей, не розподіляє обов'язків тощо.

У наукових дослідженнях зафіксовано певні зв'язки між стилем, типом керівника, ефективністю діяльності організації та її культурою управління. Загалом вони зводяться до таких положень:

- стиль відображає усталені способи діяльності певного типу керівника; тісно пов'язаний з психологічними особливостями його мислення, прийняття рішень, спілкування тощо;

- стиль не є вродженою якістю, а формується в процесі діяльності і змінюється, його можна коригувати та розвивати. Стилів керівництва можна також навчати;

- опис та класифікація стилів певною мірою відтворюють змістові характеристики (параметри) управлінської діяльності (специфіка поставлених завдань, взаємини з підлеглими тощо);

- стиль керівництва зумовлений культурними цінностями, традиціями організації;

- чинники зовнішнього середовища (соціально-економічні, політичні, соціально-психологічні тощо) впливають на формування стилю керівництва.

Стиль керівництва має як об'єктивну, так і суб'єктивну основу. Він залежить від моральних норм, соціально-економічних та політичних чинників, сформованої системи відносин, а також від особистісних рис керівника.

На сьогоднішній день відомі різні класифікації стилів керівництва. Звернемося до класичної класифікації Курта Левіна, за якої існує три стилі керівництва: авторитарний, демократичний і ліберальний. Визначимо основні риси, притаманні цим стилям керівництва.

Авторитарний (директивний) стиль характеризується централізацією влади лише в руках керівника. Він одноосібно приймає рішення, жорстко регламентує діяльність підлеглих, обмежуючи їхню ініціативу. Справи в колективі плануються керівником завчасно. Підлеглим відомі лише найближчі цілі і при цьому вони отримують мінімум необхідної інформації. Контроль за діяльністю підлеглих базується на силі влади керівника, його голос завжди є вирішальним, будь-яка критика на його адресу не допускається.

Демократичний (колегіальний) стиль заснований на децентралізації влади керівником. При прийнятті рішень він консультується з підлеглими, дає колегам можливість брати участь у їх виробленні. Підлегли отримують достатньо інформації, щоб мати уявлення про перспективи своєї роботи. За такого стилю практикується делегування функцій і повноважень від керівника до підлеглих. Ініціатива з боку підлеглих стимулюється.

Ліберальний (потуральний) стиль характеризується мінімальним втручанням керівника у діяльність підлеглих. Він виступає як посередник, який забезпечує підлеглих інформацією та матеріалами, необхідними для роботи. Зазвичай справи пускаються на самоплив. Керівник реагує лише тоді, коли на нього тиснуть зверху або знизу. Як правило, за такого стилю керівництва серед підлеглих стають лідерами одна-дві людини, які керують групами [5].

Серед нових стилів керівництва цікавий із психологічного погляду «прихований» («анонімний») стиль керівництва. Зміст його полягає в тому, що вища ланка керівництва, яка приймає найвідповідальніші рішення і визначає життя всієї корпорації, не відома не тільки рядовим співробітникам, а й керівникам нижчої і навіть середньої ланок. Цей стиль керівництва сформувався у період лідерства американського бізнесу і спричинив вповільнення темпів зростання компаній. Вони почали втрачати свої позиції, їх управлінська машина виявилася настільки громіздкою, що керівництво не могло оперативно приймати рішення у змінюваних ситуаціях. Наслідком цього став процес «відкривання» керівництва, передавання головних функцій управління безпосередньо виконавчим органам.

«Відкритий» («видимий») стиль керівництва. Сформувався він внаслідок самодискредитації «прихованого» стилю. Йому властиві особливе визнання значущості горизонтальних зв'язків та каналів комунікації, вільне спілкування між представниками різних структурних одиниць, вплив на підлеглих, турбота про їхній статус та умови праці, поінформованість про стан справ в організації та ін.

«Уважний стиль». Його характеризують турбота про статус підлеглих, умови їх праці. Поведінка уважних керівників передбачає подяки підлеглим за добру роботу, увагу до їх особистих проблем, готовність прийти на допомогу, винагороди за бездоганно виконане завдання,

відсутність завищених очікувань у ставленні до співробітників [6].

Оптимальним сам по собі не може бути жоден з основних або навіть проміжних стилів керівництва. Оптимальним може бути лише динамічний стиль, що змінюється зі зміною ситуації і об'єктів управління.

Менеджер, що здійснює управління завжди в авторитарному стилі, буде мати безсумнівний успіх, поки ситуація залишається напруженою. У спокійному, діловому середовищі висококваліфіковані, думаючі, ініціативні підлегли будуть сприймати начальника-автократа як людину невисокої культури, грубого і недостатньо розумного.

Керівник, що використовує винятково демократичний стиль управління, домагається найвищих результатів у спокійному середовищі, при ініціативних, думаючих, висококваліфікованих підлеглих, зацікавлених у спільній справі. Керівника, що строго дотримується винятково ліберального стилю, будуть високо цінувати лише яскраво виражені творчі особистості: винахідники, дослідники, письменники; керівник повинен якнайменше втручатися в процес творчості.

Основою оптимального стилю керівництва повинен стати демократичний стиль. Для такого стилю характерна органічна єдність теорії і практики управління, тісний зв'язок з масами, розвинене почуття відповідальності перед суспільством, уміння вступати в контакти з різними людьми, поважне відношення до підлеглих, постійна турбота про них. Індивідуальний стиль управління керівника, що базується на демократичному, є динамічним, здатним у гострих ситуаціях перейти в авторитарний, а стосовно творчих особистостей високої кваліфікації спроможний бути ліберальним, може вважатися оптимальним [9].

Американські дослідники Р. Блейк і Дж. Моутон запропонували модель управлінської сітки, побудовану на аналізі різних комбінацій ступеня уваги до виробництва і до людей. Використання цієї моделі дає змогу описати наступні стилі керівництва (рис. 2).

Невтручання. Йому властивий низький рівень турботи про виробництво і людей. Керівник, що сповідує такий стиль, не керує, а сам багато працює, докладає мінімальних зусиль для того, щоб зберегти своє місце в організації. Цей стиль характеризують як «зубожіння» керівництва. При цьому докладання мінімальних зусиль для виконання роботи відповідає цілям збереження належності до організації.

Стиль керівництва «сільським клубом». Характеризує його високий рівень турботи про людей і низький – про виробництво, прагнення до встановлення дружніх стосунків, зручного режиму роботи тощо. Досягнення конкретних результатів керівника цікавить значно менше.

Стиль «керівництво завданнями». В основі цього стилю максимальна турбота керівника

про виробництво поєднана з мінімальною турботою про людей, тому його ще називають «режимом підпорядкування керівникові». Керівник дбає здебільшого про максимізацію виробничих показників шляхом реалізації наданих повноважень і встановлення контролю за діяльністю підлеглих, диктуючи їм свою волю. За таких умов ефективність діяльності організації від підлеглих майже не залежить.

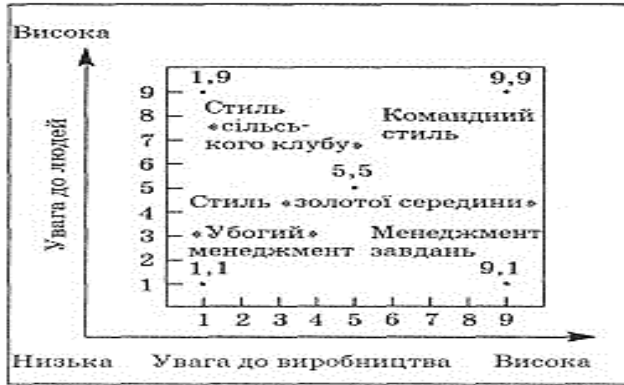


Рис. 2. Управлінська сітка
Р. Блейка і Дж. Моутона [10]

Стиль «золотої середини». Керівник, який сповідує його, прагне поєднати орієнтацію як на завдання, так і на підлеглих та їхні інтереси.

Командний стиль. Його характеризують прагнення керівника поєднати в своїй діяльності інтерес до успіху виробництва й увагу до потреб людей. Такий стиль, на думку авторів моделі, є найефективнішим. Керівники намагаються створити згуртовані виробничі осередки, досягають високих результатів праці й високого ступеня задоволеності нею співробітниками. Цей стиль керівництва створює зорієнтований на досягнення мети колективний підхід, особливостями якого є прагнення оптимальних результатів діяльності організації за активної участі працівників, вияв ініціативи, колективне розв'язання конфліктів усіма зацікавленими сторонами тощо. При цьому досягнення цілей організації забезпечується зусиллями відданих спільній справі працівників, створюється система участі всіх членів організації у виробленні мети діяльності організації, що забезпечує атмосферу поваги, довіри та відповідальності.

Останніми роками дослідники схиляються до думки про те, що не існує універсального стилю керівництва, будь-який із них може бути ефективним залежно від ситуації. Визнання первинності ситуації у виборі стилю управління стало передумовою формування теорії ситуативного управління. Жоден із ситуативних стилів не є універсальним, тому керівники повинні виявляти гнучкість, пристосовуючись до ситуацій [1].

Трансформаційний стиль керівництва. Керівники, що сповідують цей стиль, звертаються до високих ідеалів і моральних цінностей співробітників, спонукаючи їх змінювати попередні цілі, потреби. Вони демонструють свою впевне-

ність, намагаються бути прикладом для підлеглих, надихати їх на досягнення цілей.

Взаємозв'язок стилю з національною культурою. Практика свідчить, що ефективні в одній культурі стилі керівництва можуть не спрацювати в іншій. Керівники, виховані в різних національних традиціях і умовах, дотримуються різних думок щодо поведінки й управління. Наприклад, опитування керівників транснаціональної металургійної компанії, що діє у Данії, Фінляндії, Німеччині, Великобританії, Швеції, виявило такі відмінності у їх поглядах (В. Суутарі):

- участь у прийнятті рішень (датські й фінські керівники частіше за британських і німецьких колег залучали до процесу прийняття рішень підлеглих);

- автономність підлеглих (підлеглі датських і фінських керівників частіше, ніж підлеглі британських і німецьких, брали участь у процесі прийняття рішень);

- винагорода (датські керівники найчастіше відзначали необхідність винагороди для підлеглих);

- чітке визначення ролі (британські керівники частіше, ніж їх колеги із північних країн, вважали необхідним чітко визначення ролей керівників і підлеглих);

- управління конфліктом (британські та німецькі керівники більше, ніж фінські й датські, підкреслювали роль керівника в управлінні конфліктом);

- індивідуалізм (британські та датські керівники надають більшого значення, ніж фінські, німецькі, шведські, увазі до потреб конкретних співробітників).

Отже, стиль керівництва є постійним у певних ситуаціях, зміни яких можуть спричинити адаптацію або зміну стилю. Переважна більшість керівників сповідує певний основний стиль, а також один або кілька допоміжних, які застосовують тоді, коли неможливим або неефективним виявляється основний [12].

Висновки. Розглядаючи стиль управління, треба враховувати два аспекти. По-перше, керівник може прийняти рішення на користь того чи іншого стилю й тим самим визначити спосіб регулювання своїх відносин з підлеглими. Другий аспект включає індивідуальний аспект процесу управління: стиль проявляється в конкретних ситуаціях, які виникають між керівниками та їх підлеглими. Особистість керівника впливає на стиль управління, або, точніше, на його ставлення до управління. Те саме можна сказати й про роль конкретної ситуації та склад колективу.

Психологічні особливості стилю управління детермінують ефективність професійної діяльності менеджерів, спільну діяльність та продуктивні взаємовідносини у колективі. Лідерство, здатність впливати на інших таким чином, щоб вони працювали на досягнення цілей, необхідних для ефективного управління. Щоб керувати, необхідна влада. Влада – здатність впливати на

поведінку людей, необхідна для ефективності організації, тому що керівники залежать від людей, над якими у них немає прямої влади.

Керівники організацій вважають переконання та участь найефективнішими засобами впливу на тих, хто не займає управлінських посад, колег, і на тих, хто не є членом організації. Вплив буде найсильнішим, коли виконавець дуже високо цінує ту потребу, до якої апелює керівник, вважає задоволення чи незадоволення потреби певним результатом підпорядкування або непокори, і думає, що існує велика ймовірність, що його зусилля виправдає очікування керівника.

В загальних рисах стиль керівництва визначається за такими параметрами: мірою делегування керівником своїх повноважень; мірою участі підлеглих у прийнятті рішень; рівнем інформованості підлеглих; типами влади, що їх використовує керівник.

За класифікацією Курта Левіна існує три стилі керівництва: авторитарний, демократичний і ліберальний. Основою оптимального стилю керівництва повинен стати демократичний стиль.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент: Учеб. пособие / А.В. Бусыгин. М.: Финпресс, – 2000. – 1056 с.
2. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, А. Джозеф. М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – 704 с.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2004. – 800 с.
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы: учеб. пособие / Е.П. Ильин. – СПб. и др.: Питер, 2003. – 508 с.
5. Психология управления. Стили керівництва і лідерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/> – Назва з екрану
6. Психологічні особливості стилів керівництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/> – Назва з екрану
7. Роббинс С.П. Менеджмент: 6-е изд.: пер. с англ. / С.П. Роббинс, М. Коултер // М.: ИД «Вильямс», – 2004. – 880 с.
8. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник / З. П. Румянцева. М.: ИНФРА-М, – 2004. – 304 с.
9. Менеджмент у сфері послуг. Стиль управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/> – Назва з екрану
10. Лідерство та стиль роботи менеджера. Чинники формування стилю управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mobile.pidruchniki.com/> – Назва з екрану
11. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль., г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, г. Форд // М.: Республика, – 1992, – 349 с.
12. Електронна онлайн бібліотека. Статті з психології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ualib.com.ua/> – Назва з екрану

УДК 338.43

Демків І.О.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ

ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL FLEXIBILITY MANAGEMENT SOFTWARE ENTERPRISES OF ALCOHOLIC

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз організаційного забезпечення управління гнучкістю підприємств спиртової галузі задля виявлення бар'єрів і штучних перешкод оперативного реагування на зміни ринкового середовища. У процесі дослідження виявлено низку сучасних тенденцій розвитку галузі, які мають глобальний характер. Організаційні зміни з їх пролонгацією на механізм управління гнучкістю підприємств сприймаються неоднозначно, оскільки, крім окремих позитивних аспектів, призвели до формування низки негативних тенденцій, а саме: втрати джерел фінансування місцевих бюджетів; заморожування кризового стану значної частки підприємств; формування атмосфери байдужості, втрати творчості в менеджменті.

Ключові слова: гнучкість, конкурентоспроможність, управління гнучкістю, спиртова галузь, трансформація, галузева привабливість, економічна свобода, децентралізація управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ организационного обеспечения управления гибкостью предприятий спиртовой отрасли для выявления барьеров и искусственных препятствий оперативного реагирования на изменения рыночной среды. В процессе исследования выявлен ряд современных тенденций развития отрасли, которые имеют глобальный характер. Организационные изменения с их пролонгацией на механизм управления гибкостью предприятий воспринимаются неоднозначно, поскольку, кроме отдельных положительных аспектов, привели к формированию ряда негативных тенденций, а именно: потере источников финансирования местных бюджетов; замораживанию кризисного состояния значительной части предприятий; формированию атмосферы равнодушия, потере творчества в менеджменте.

Ключевые слова: гибкость, конкурентоспособность, управление гибкостью, спиртовая отрасль, трансформация, отраслевая привлекательность, экономическая свобода, децентрализация управления.

ANNOTATION

The article analyzes organizational security management flexibility enterprises alcohol industry to identify barriers and artificial obstacles rapid response to changes in market environment. The study identified a number of current trends in the industry that are global. Organizational changes with their extension mechanism to control the flexibility of enterprises are perceived ambiguously, because, besides some positive aspects, led to the formation of a number of negative trends, namely the loss of sources of financing of local budgets; freezing crisis a significant share of business; develop a sense of indifference, loss of creativity in management.

Keywords: flexibility, competitiveness, management flexibility, alcohol industry, transformation, industry attractiveness, economic freedom, centralized management.

Постановка проблеми. Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України в цілому та її галузей зокрема потребує перегляду пріоритетів розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях. Серед стра-

тегічних галузей, які забезпечують значні надходження до державного бюджету, чільне місце належить спиртовій галузі, рівень розвитку якої є суттєвим чинником ефективності багатьох галузей вітчизняної економіки: фармацевтичної, харчової, агропромислового та паливно-енергетичного комплексів. Однак ця галузь традиційно розглядається як монопродуктова з наявністю кількох непринципових супутніх виробництв, які не стали нині вагомим джерелом надходжень до державного бюджету.

Актуалізація проблеми підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності спиртової галузі зумовлюється нині об'єктивною можливістю і доцільністю її перетворення на мультифункціональну галузь з широким портфелем диверсифікованих виробництв, здатних задовольняти традиційні й нові потреби динамічного ринкового середовища. Розв'язання таких принципових для галузі завдань можливе шляхом запровадження в економічний механізм управління суб'єктами господарювання елементів гнучкості як важливої передумови їхньої адаптації до ринкових вимог. Однак, процеси централізації управління, які відбулися останнім часом у галузі, не сприяють гнучкості підприємств і обмежують приватну ініціативу, що значною мірою демотивує потенційних інвесторів вкладати кошти у розвиток галузі

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найвідомішими дослідженнями проблематики управління гнучкістю підприємств у зарубіжній науковій думці є праці Д. Аакера, І. Ансоффа, Р. Акоффа, А. Баклі, М. Брайніса, В. Васильєва, А. Гамба, А. Градова, К. Гронхага, А. Дамодарана, Б. Дрейера, Дж. Еванса, Д. Келлога, У. Клеверлі, В. Самочкіна, Р. Санчеса, А. Тріантіса, Р. Фатхутдінова, П. Фернандеза, Г. Хемела та багатьох інших. Вагомий внесок у вирішення означених питань зробили вітчизняні науковці, зокрема: І. Бланк, Т. Божидарнік, О. Грачов, В. Гончаров, В. Гриньова, М. Дороніна, В. Забродський, М. Кизим, В. Козловський, С. Комаринець, Т. Лепейко, З. Митрофанова, Л. Мачкур, М. Пантелеєв, В. Петров, В. Пономаренко, І. Отенко, Н. Тарнавська, О. Тридід, О. Шатілова, Н. Шматько. Поряд із тим проблему управління гнучкістю

підприємств, особливо її економічний аспект, недостатньо висвітлено в наукових джерелах. Значне коло невирішених питань управління гнучкістю підприємств накопичилося у спиртовій галузі України. Проблеми аналізу розвитку підприємств спиртової галузі та особливостей їх функціонування розглядаються в працях таких учених, як: В. Андрійчук, В. Бойко, О. В'ялець, В. Домарецький, Є. Нагорний, С. Олійничук, А. Українець, П. Шиян та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із тим необхідно підкреслити, що управління гнучкістю підприємств є новою для даної галузі проблемою. Однак дослідження, проведені нами упродовж останніх років, дало змогу дійти висновку, що спиртову галузь необхідно розглядати як мультипродуктову, орієнтуючись на появу нових потреб та можливостей різнопланового використання продукції галузі.

Мета статті полягає у дослідженні динамічних змін ринкового середовища підприємств спиртової галузі та детальному аналізу організаційного забезпечення управління гнучкістю згаданих суб'єктів господарювання в умовах ринкової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика управління гнучкістю набуває особливої гостроти для підприємств спиртової промисловості, оскільки через традиційний погляд на галузь як монопродуктову з обмеженим потенціалом гнучкості вона тривалий час залишається поза увагою науковців. Однак зміна можливостей і перспектив розвитку спиртової галузі (участь у вирішенні продовольчої та енергетичної проблем, задоволення нових потреб та можливість різнопланового використання продукції, імплементація завдань енергозбереження, імпортозаміщення і безвідходності виробництва в стратегію розвитку галузі, використання нових ринкових можливостей у межах СОТ) зумовлюють доцільність визначення спиртової галузі як мультипродуктової, що потребує формування для її підприємств портфеля інноваційних технологій управління їх гнучкістю.

Аналіз результатів функціонування підприємств спиртової галузі України та механізмів управління їх гнучкістю показав, що в результаті останніх організаційних трансформацій галузь перетворилася в інерційне утворення з мінімальним числом елементів гнучкості. Це означає наявність слабкого потенціалу змін в умовах високого рівня турбулентності ринкового середовища. ДП «Укрспирт» як єдиний представник галузі на ринку України і, відповідно, монополіст у виробництві основних видів її продукції, диктує умови і формує перспективи розвитку усіх підприємств з позицій власного бачення, тим самим гальмуючи реалізацію креативних ідей низових ланок управління щодо забезпечення конкурентоспроможності ДП «Укрспирт» на всіх рівнях управління.

Кризовий стан, в якому знаходиться сьогодні вітчизняна спиртова галузь, вимагає здійснення суттєвих реформ у спиртовому виробництві. Так, потребує серйозного перегляду питання державної монополії на виробництво та реалізацію спирту етилового; низький рівень якості менеджменту та маркетингу керівників спиртових заводів; розвиток сировинної бази для виробництва спирту та багато інших. Обмеженість внутрішнього ринку харчового спирту висуває на перший план завдання пошуку нових альтернативних можливостей застосування етилового спирту. Одним із основних напрямів розвитку спиртової галузі є переорієнтація частини виробничих потужностей на виробництво біопалива. Нині Україна певною мірою готова до виробництва біоетанолу, оскільки існує виробнича база, необхідна сировина і попит. Більш того, це виробництво вже здійснювалося спиртозаводами відповідно до програми «Етанол», затвердженої постановою КМУ від 4.07.2000 № 1044 [1], коли підприємства виробляли високооктанову кисневмісну добавку до бензинів (ВКД). Так, у 2000 р. було вироблено 4623 т цієї продукції. Згодом виробництво призупинилося, оскільки нафтове лобі виявилось надто міцним. Тут варто підкреслити, що упродовж останніх чотирнадцяти років в Україні, крім згаданої програми, існує низка інших програм, законів України щодо стимулювання розвитку ринку біопалива, але реального виробництва, у тому числі й біоетанолу, в Україні немає [2].

Значна роль у вирішенні цієї проблеми відіграла закон України «Про внесення змін у деякі закони України відносно стимулювання виробництва бензинів моторних сумішевих» № 3502-IV від 23.02.2006 [3]. У механізмі впровадження закону була передбачена квота в 500 тис. тонн бензинів з біоетанолом для контролю за сплатою зменшеного акцизного податку. Україна мала можливість вперше розпочати виробництво бензинів з вмістом біоетанолу, проте цей закон так і не почав діяти. Можна погодитися з фахівцями, які зазначали, що аргументи нафтових кіл виявились більш вагомими [2].

Така ситуація дає змогу констатувати порушення важливого для ринкової економіки принципу субсидіарності, відповідно до якого важливі для підприємств питання стратегічного і тактичного характеру повинні вирішуватися на низовому рівні, який віддалений від центру і забезпечує ефективне їх виконання з орієнтацією на передбачені ринкові зміни й продуктивне використання наявного потенціалу.

Відповідно до основних положень теорії управління, проблеми менеджменту як об'єкт управління впливу потребують у числі пріоритетних реалізацію саме принципу субсидіарності, що забезпечує розвиток ініціативи, самостійності й відповідальності підприємств за своє майбутнє в конкурентному середовищі.

Організаційні зміни з відповідною їх пролангацією на механізм управління гнучкістю

підприємств спиртової промисловості регламентуються відповідними документами. Згідно Постанови КМУ від 28 липня 2010 року № 672, з метою підвищення ефективності функціонування підприємств спиртової промисловості, було ліквідовано Державний концерн спиртової та лікеро-горілчаної промисловості та утворено Державне підприємство спиртової та лікеро-горілчаної промисловості «Укрспирт», а також визначено низку спиртових заводів, які реорганізовано у місця провадження діяльності (МПД) [4]. Результатом імплементації положень цієї постанови 46 підприємств і об'єднань галузі було реорганізовано шляхом приєднання до ДП «Укрспирт», а 32 підприємства підлягали реорганізації шляхом виділу майна, з використанням якого виготовляється підакцизна продукція, і передачі такого майна до ДП «Укрспирт».

Такі зміни викликали неоднозначну реакцію і породили низку слухних запитань: проведені організаційні зміни у спиртовій промисловості України – це засіб забезпечення державних пріоритетів і захисту її інтересів чи конфлікт зацікавлених бізнес-груп.

У зазначеному контексті постає питання: в чому перевага (конкурентна перевага) зміни правового (юридичного) статусу підприємств та надання їм статусу місця провадження діяльності? По-перше, з позицій менеджменту ДП «Укрспирт» очевидною є його зацікавленість у зміні напрямку руху податкових платежів на основі перетворення спиртових підприємств на структурні підрозділи згаданого державного підприємства. Імплементація такого підходу суперечить актуальній нині концепції децентралізації управління і доцільності переорієнтації фінансових потоків на рівень місцевих бюджетів з метою надання місцевим органам управління реальних можливостей вирішення конкретних економічних і соціальних проблем. З іншого боку, варто звернутися до Господарського кодексу України (ГКУ), де у ст.74 зазначено, що державне унітарне комерційне підприємство (а саме такими й були усі спиртові підприємства згідно діючого в Україні законодавства) може бути перетворене у корпоративне підприємство (державне акціонерне товариство). Як висновок, зазначають експерти, «спиртовий завод може бути перетворений законно тільки в державне акціонерне товариство, або іншими словами – у юридичну особу. Отже, спиртовий завод не може бути перетворений у філію, відокремлений виробничий підрозділ, цех...» [5]. Крім того, проведені нами дослідження показують, що слабе обґрунтування механізмів і процедур організаційних змін зумовило довготривалість цього процесу, і розпочата у вересні 2010 р. реорганізація спиртової галузі не завершена дотепер.

Спрямованість означених організаційних змін на невластиві для ринкового господарства концентрацію і централізацію управління негативно впливають на кінцеві показники діяль-

ності галузі і породжують нові проблеми соціально-економічного розвитку регіонів.

Організаційні зміни, пов'язані з переглядом пріоритетів у системі управління галуззю, розпочалися раніше, і пов'язані вони з ліквідацією обласних об'єднань спиртової промисловості. Метою такого організаційного перетворення було створення єдиного державного оператора для представлення інтересів України на зарубіжних ринках, оскільки розпоршення повноважень щодо експорту спирту між сімома суб'єктами – обласними спиртовими об'єднаннями, на думку керівництва галузі, призвело до негативних наслідків: у 2008 р. падіння експорту спирту склало 40% (Україна продала 5,3 млн декалітрів, тоді як у 2007 р. – 9,2 млн декалітрів [2]). Звичайно ж, причин для ліквідації обласних спиртових об'єднань було достатньо, однак пояснювати такий організаційний захід проблемами недосконалої експортної політики було недоречним кроком, адже цілком зрозуміло: невдачі семи спеціально уповноважених урядом на право здійснення експорту спирту державних операторів пояснюється відсутністю у них навичок і досвіду конкурентної боротьби на агресивних зовнішніх ринках, де основними їх опонентами були представники Бразилії і США.

Як показали результати аналізу, проведеного нами упродовж останніх років, організаційні перетворення в галузі сприймаються неоднозначно, оскільки крім окремих позитивних аспектів призвели до формування низки негативних тенденцій, у першу чергу – на мікрорівні. Це стосується у першу чергу втрат місцевих бюджетів з низкою негативних чинників.

У світлі усунення означених недоліків очевидно постає проблема реструктуризації галузі, децентралізації управління та приватизації місць провадження діяльності для реалізації їх підприємницької ініціативи на основі управління гнучкістю підприємств, їх перманентної адаптації до ринкових трансформацій та забезпечення, у кінцевому результаті ефектivity діяльності та конкурентоспроможності.

Можливості використання оригінальних схем діяльності, зокрема – на засадах давальницької сировини (механізм толінгу). Ці та інші факти і тенденції дають змогу зробити висновок про існування конфлікту інтересів окремих груп.

За усіма ознаками галузь практично реалізує стратегію вертикальної інтеграції, тому важливо встановити, наприклад, як узгоджуються інтереси спиртових і горілчаних заводів.

Небажання адаптувати механізм приватизації до специфіки галузі і запускати його в дію через існування і нинішніх умовах можливості маніпулювати бюджетними коштами і тим самим зменшувати доходи державного бюджету на свою користь. З іншого боку, недостатньо обґрунтований процес різкої централізації управління в галузі наводить на думку

про формування зацікавленими кланами потенціалу швидкої (і одночасної) приватизації практично всієї галузі за умови розвитку певної економічної й політичної ситуацій з відповідним набором факторів та механізмом їх взаємодії. Одночасно можна констатувати, що існування можливості лобювання власних інтересів в системі державного бюджету достатньою мірою не мотивує зацікавлені групи до активізації процесів приватизації в галузі.

Нами встановлено низку сучасних тенденцій розвитку галузі, які мають глобальний характер і дають змогу суттєво розширити межі гнучкості підприємств спиртової галузі:

- імплементація проблем енергозбереження в стратегію розвитку галузі: спиртова галузь має нестабільні темпи зростання, що зумовлені падінням обсягів виробництва, неадекватною політикою держави. Виробничі потужності, які має спиртова галузь, можна використати для вирішення енергетичної проблеми держави та зменшити імпорт енергоресурсів завдяки перепрофілюванню частини спиртових заводів на виробництво біопалива;

- розширення можливостей підприємств щодо участі в одночасному вирішенні продовольчої та енергетичної проблеми: спиртова галузь належить до агропромислового комплексу і покликана розв'язувати низку питань, пов'язаних з продовольчою безпекою. Як уже зазначалося вище, перетворення галузі з монопродуктової на мультифункціональну галузь дає змогу вирішувати низку нетрадиційних завдань, а саме – виробництво декілька десятків видів продукції. Вирішення такої двоєдиної проблеми дасть змогу повною мірою використовувати людські, земельні, виробничі та природні ресурси та всі складові стратегічного потенціалу галузі;

- розвиток основ гнучкості підприємств у поєднанні із забезпеченням безвідходності виробництва. У зв'язку з реорганізацією галузі ДП «Укрспирт» стало диверсифікованим підприємством, що об'єднало більшість спиртових заводів, які отримали назву місць провадження діяльності. К. Прахалад і г. Хемел зазначають: «Диверсифіковані компанії подібні до дерева, стовбур і найбільші гілки якого – ключові продукти, інші гілки – підрозділи, а листя, квіти і плоди – кінцеві товари. Кореневу систему, яка забезпечує живлення, підтримку і стійкість

дерева, утворюють ключові компетенції. Аналізуючи товари, що виробляються конкурентами, не упустіть з поля зору сили, які стоять за ними. Так, крона – окраса дерева. Але не варто забувати і про корені» [6]. Однак така диверсифікація виявилася доволі штучною, оскільки взаємодія існуючих стратегічних одиниць бізнесу не завжди створює ефект синергії. Нині актуальним для спиртової галузі є розширення використання варіантів диверсифікації та вертикальної інтеграції, що потребує додаткових досліджень.

Висновки. Узагальнення проведених нами досліджень дає змогу сформулювати такі висновки: підвищення конкурентоспроможності галузі можливе шляхом розроблення нової Програми розвитку спиртової промисловості, яка охоплюватиме стратегічні галузеві пріоритети з достатнім рівнем обґрунтованості та відповідним фінансовим забезпеченням; розвиток ринкової активності і стратегічної ініціативи в межах галузі можливе шляхом розширення дискусії щодо «запуску» механізмів приватизації та стимулювання приватної ініціативи, що створить умови для подолання монополізму в галузі та забезпечить залучення інвестицій для прискорення процесів реструктуризації неефективних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження програми «Етанол»: Постанова Кабінету Міністрів України № 1044 від 04.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Експорт спирту переходить до «Укрспирту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2009/01/23/178619/view_print/.
3. Про внесення змін в деякі закони України відносно стимулювання виробництва бензинів моторних сумішевих: Закон України № 3502-IV від 23.02.2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
4. Про утворення Державного підприємства спиртової та лікєро-горілчаної промисловості: Постанова Кабінету Міністрів України № 672 від 28.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
5. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
6. Хэмел г. Стратегическая гибкость / г. Хэмел, К. Прахалад, г. Томас. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.: ил. – (Серия «Теория менеджмента»).

УДК 657.1

Дубініна М.В.*доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри
Миколаївського національного аграрного університету***Фалько Р.В.***студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***Янюк М.О.***студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету*

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CONCEPT AND ESSENCE OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICY AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність поняття «облікова політика» та надано інформацію щодо основних аспектів формування і застосування облікової політики сільськогосподарських підприємств. Визначено фактори, що впливають на її вибір і обґрунтування. Розглянуто і проаналізовано праці видатних українських вчених. Виділено недоліки, які допускаються при формуванні облікової політики на сільськогосподарських підприємствах. Визначено напрямки покращання методології формування облікової політики.

Ключові слова: облікова політика, форма бухгалтерського обліку, методи оцінки активів та зобов'язань, графік документообігу, перелік облікових регістрів.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «учетная политика» и предоставлена информация об основных аспектах формирования и применения учетной политики в сельскохозяйственных предприятиях. Определены факторы, влияющие на ее выбор и обоснование. Рассмотрены и проанализированы труды выдающихся украинских ученых. Выделены недостатки, допускающиеся при формировании учетной политики на сельскохозяйственных предприятиях. Определены направления улучшения методологии формирования учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, форма бухгалтерского учета, методы оценки активов и обязательств, график документооборота, перечень учетных регистров.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the concept of «accounting policies» and provides information on the basic aspects of the formation and application of accounting policies farms. The factors influencing its selection and justification. We considered and analyzed the works of outstanding Ukrainian scientists. Analyzed the shortcomings allowed the formation of accounting policy in the agricultural enterprises. The directions of improvement of methodology of formation of accounting policy.

Keywords: registration policy, form of record-keeping, methods of estimation of assets and obligations, graph flow of documents, list of registration registers.

Постановка проблеми. У 2014 р. Україна підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. Євроінтеграція відкриває нові перспективи для розвитку аграрного сектору, а перед підприємствами стоїть завдання за два роки адаптуватися до вимог ЄС. Однак вхідження вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на аграрні ринки Євросоюзу вимагає дотримання ними стандартів та вимог

та ведення підприємствами чіткої та прозорої облікової політики.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності.

Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність керування господарською діяльністю підприємства й стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Адже облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій у керуванні підприємством, дозволяє оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища.

На сьогоднішній день все частіше спостерігається формальний підхід до формування облікової політики в сільськогосподарських підприємствах. Значні зміни у формах власності, організаційних формах підприємства, ринковій інфраструктурі суттєвим чином вплинули на форми, види й методи планування, управління, аналізу, а система обліку в основному зберегла старі ідеологію та організацію. Тому дослідження формування облікової політики є досить нагальними, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження. На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду керування в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче врегулювання цього питання, а також недостатнє вивчення цієї проблеми з боку науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання облікової політики на сільськогосподарських підприємствах України досліджувались рядом українських вчених, таких як І.А. Басманов, П.С. Безруких, О.С. Бородкін, Т.Г. Маренич. Однак практичні питання фор-

мування облікової політики в сільськогосподарських підприємствах досліджені недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях і публікаціях недостатньо повно розкриваються складові облікової політики як ефективної системи зв'язку організаційно-технологічних елементів їх використання безпосередньо в підприємствах. Не в повному обсязі висвітлюється практичне застосування та впровадження складових облікової політики в сільськогосподарських підприємствах, вплив її на поліпшення економічного стану господарювання.

Мета статті полягає у наданні інформації щодо основних аспектів формування і застосування облікової політики сільськогосподарських підприємств та визначенні основних напрямків покращання методології її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі формування ринкових відносин в Україні все більше виразними стають властиві ринку характерні риси – конкурентоспроможність виробництва, оперативність, своєчасність і ризик ухвалених рішень.

Потреба у формуванні облікової політики виникає лише в умовах повної господарської самостійності підприємства. Офіційне запровадження зумовлене процесами реформування національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог ринкової економіки шляхом гармонізації його з міжнародними стандартами.

З метою сприяння успішної діяльності підприємство самостійно розробляє систему (необхідного вигляду та змісту форм) управлінської звітності, головною метою якої є надання керівництву відповідної інформації щодо рівня прибутковості (підприємства в цілому, конкретного підрозділу певної продукції або груп продуктів); рівня витрат; зіставлення показників за різні періоди та між фактичним виконанням і плановим завданням [4].

На вибір і обґрунтування облікової політики підприємства впливають такі основні фактори:

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства;

- галузева приналежність або вид діяльності;
- обсяги діяльності, чисельність працівників тощо;

- система оподаткування;
- ступінь свободи діяльності в ринкових умовах (самостійність рішень у питаннях ціноутворення, вибору партнерів);

- стратегія фінансово-господарського розвитку (мета і завдання економічного розвитку, очікувані напрямки інвестицій);

- наявність матеріальної бази (забезпечення комп'ютерною технікою й іншими засобами оргтехніки, програмними продуктами тощо);

- система інформаційного забезпечення підприємства (по всіх необхідних для ефективної діяльності підприємства напрямках);

- рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, ініціативи керівників підприємства;

- система матеріального стимулювання і ефективності роботи підприємства.

Однак слід зазначити, що на формування облікової політики у сільськогосподарських підприємствах, окрім названих вище факторів, також впливає і форма організації бухгалтерського обліку. Керуючись п. 4 ст. 8 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облік можна вести:

- увівши до штату підприємства посади бухгалтера або створюючи бухгалтерську службу, очолювану головбухом;

- уклавши угоду з приватним підприємцем, який надає послуги з бухгалтерського обліку;

- на договірних засадах централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою;

- самостійно власнику або керівнику підприємства.

Також на формування облікової політики впливає і вибір Плану рахунків, який використовується у сільськогосподарському підприємстві. На підприємстві можуть використовувати:

- загальний План рахунків із застосуванням рахунків витрат класів 8 і 9, затверджений Наказом Міністерства України від 30.11.99 р. № 291;

- загальний План рахунків без застосування рахунків витрат класу 8;

- спрощений План рахунків, затверджений Наказом Міністерства України від 19.04.01 р. № 186;

Облікова політика підприємства повинна формуватися на підставі запроваджених національних П(С)БО і поєднати у виборі принципів, методів і процедур, пов'язаних з оцінкою чи обліком статей звітності.

Формат підготовки та подання інформації повинен бути закріплений у розпорядчому документі про формування облікової політики. За наявності документально оформленої облікової політики підприємства його керівники, управлінці, а також контролюючі органи знатимуть можливості облікової системи підприємства та організаційні і методичні підходи до її формування [5].

Складові облікової політики розробляють і затверджують у Наказі про облікову політику підприємства, в якому мають бути відображені всі способи і процедури, що використовуватиме підприємство для правильного відображення господарських операцій, фінансового стану, достовірного визначення результатів діяльності та забезпечення об'єктивності показників обліку для складання фінансової звітності.

Отже, формування та дотримання прийнятої на підприємстві облікової політики є однією з важливих умов отримання достовірної інформації для відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Однак при її формуванні в сільськогосподарських підприємствах допускається ряд суттєвих недоліків, які потребують усунення [5].

З основних недоліків облікової політики підприємств можна виділити такі:

– окремі підприємства Наказ про облікову політику складають формально, елементи Наказу не обґрунтовані й дублюють окремі пункти нормативних документів;

– більшість агропідприємств визначили свою облікову політику ще на початку реформування бухгалтерського обліку, тобто одночасно з набранням чинності Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Після цього в переважній більшості до наказів не вносились ніякі зміни, незважаючи на затвердження нових П(С)БО та внесення змін і доповнень до діючих;

– зміст більшості наказів про облікову політику не структуризовано. Деякі питання формування обліку окремих об'єктів наводяться не в повному обсязі або зовсім не висвітлені;

– не розробляється облікова політика щодо формування обліку, а саме: не наводиться в ній або додатках до неї робочий план рахунків, графік документообігу, перелік облікових регістрів, що застосовуються на підприємстві, тощо;

– не розробляється облікова політика щодо управлінського обліку.

Після впровадження НП(С)БО у підприємства є альтернативні варіанти вибору методів оцінки та обліку окремих статей фінансової звітності: амортизації основних засобів та нематеріальних активів, методу списання виробничих запасів, витрат на виробництво та калькулювання собівартості, резерву сумнівних боргів тощо. Кожне підприємство обирає з цих методів той, що дозволяє максимально точно розкрити його фінансовий стан.

Визначимо напрямки покращання методології формування облікової політики.

Підприємство самостійно обирає один із методів нарахування амортизації основних засобів. Для спрощення бухгалтерського обліку амортизації доцільно встановлювати один метод за кожною групою об'єктів основних засобів. Окрім загальновизнаного сільськогосподарськими підприємствами прямолінійного методу, який має ряд переваг (простота використання, застосування для всіх видів активів, незмінність сум амортизації протягом років експлуатації), підприємство може встановлювати різні методи нарахування амортизації для різних об'єктів основних засобів. Таке своє рішення воно також повинно відобразити в обліковій політиці.

Переоцінка основних засобів проводиться, якщо їх залишкова вартість значно (більше, ніж на 10%) відрізняється від справедливої вартості на дату балансу. Відмітимо, щоб уникнути переоцінки, можна наполягати на тому, що такого відхилення немає. Це можливо за рахунок того, що визначення справедливої вартості не переважане чіткими критеріями.

Упровадження середньозваженого методу відпуску запасів у виробництво, при продажі та іншому вибутті є актуальним у сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств і пов'язано з теперішніми умо-

вами непрогнозованого формування споживчих цін на ринку продажів. Його застосування дає змогу врівноважувати вартість перенесених на готові вироби, роботи (послуги) витрат сировини й матеріалів в умовах зростання цін і якоюсь мірою усереднити (урегулювати) за періодами одержувані прибутки.

Для обліку транспортно-заготівельних витрат в обліковій політиці сільськогосподарських підприємств необхідно відкриття окремого субрахунку, оскільки у відповідності до вимог НП(С)БО 9 вони включаються до складу первісної вартості запасів; інші витрати, що входять до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника, щомісяця відносяться на вартість придбаних запасів.

Оцінку запасів та відображення її у бухгалтерському обліку здійснювати за найменшою з двох: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

Важливим моментом при обліку доходів є дотримання принципу відповідності. Для цього визнання доходів і витрат повинно відповідати одному й тому ж методу, наприклад, методу нарахувань. Винятком можуть бути тільки відсоткові доходи, визначення щомісячної суми яких зумовлює певні труднощі. Але такі доходи, як правило, становлять менше ніж 1% загальної суми всіх видів доходів за попередній рік. Тож до такого виду доходів можна застосувати касовий метод.

Отже, сільськогосподарські підприємства можуть самостійно обирати методи обліку. Але при цьому основним критерієм при виборі того або іншого методу обліку по елементах облікової політики для кожного із них повинна бути економічна ефективність, оскільки від установлених методів обліку залежить не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина чистого прибутку.

Висновки. Облікова політика висвітлює тільки методичні аспекти щодо ведення обліку на підприємстві. Це забезпечує максимальне дотримання принципу послідовності, тобто постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики, оскільки організаційні питання, які схильні до періодичних змін, вже не будуть впливати на зміну облікової політики на підприємстві. Усунення недоліків у формуванні облікової політики в агропідприємствах сприятиме обґрунтованості статей обліку й прийняттю правильних рішень користувачами бухгалтерської звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я. Облікова політика в агроформуваннях / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 96.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спец. «Облік і аудит»] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М.М. Коцупатрого. – Житомир: Рута, 2003. – 512 с.

3. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: [монографія] / В.Б. Моссаковський. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства: Наказ Міністерства аграрної політики України від 17.12.2007 р. № 921. // Ліга: Закон – 2010. – № 1.
6. Басманов І.А. Теоретичні основи обліку і калькулювання собівартості промислової продукції / І.А. Басманов; под ред. проф. В.А. Новака. – М.: Фінанси, 1970. – 167 с.

УДК 005.65.012

Запужляк І.Б.

кандидат економічних наук, доцент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ДО ЗМІН ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL BASIS AND APPLIED READINESS ESTIMATING ASPECTS FOR THE CHANGES IN DOMESTIC GAS TRANSMISSION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження рівня готовності вітчизняних газотранспортних підприємств до змін, що є підґрунтям для успішної реалізації стратегії їх розвитку та ефективного прийняття рішень в умовах нестабільності середовища. Запропоновано здійснювати оцінювання готовності підприємства до змін, використовуючи модель McKinsey 7S. У процесі дослідження оцінено поточну ситуацію на підприємстві з позицій семи вимірів: стратегії, структури, систем, стилю, штату, навиків та загальних цінностей.

Ключові слова: готовність до змін, розвиток, вітчизняні газотранспортні підприємства, методика оцінювання готовності до змін, модель McKinsey 7S.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость исследования уровня готовности отечественных газотранспортных предприятий к изменениям, что является основой для успешной реализации стратегии их развития и эффективного принятия решений в условиях нестабильности среды. Предложено осуществлять оценку готовности предприятия к изменениям, используя модель McKinsey 7S. В процессе исследования оценивается текущая ситуация на предприятии с позиций семи измерений: стратегии, структуры, систем, стиля, штата, навыков и общих ценностей.

Ключевые слова: готовность к изменениям, развитие, отечественные газотранспортные предприятия, методика оценки готовности к изменениям, модель McKinsey 7S.

ANNOTATION

In this article the need to study the readiness of domestic gas transmission companies to change, which is the basis for the successful implementation of the strategy development and effective decision-making in an unstable environment. An assessment of readiness to carry out changes to the company using the model McKinsey 7S. The study assessed the current situation in the company from the standpoint of seven dimensions: strategy, structure, systems, style, staff, skills and shared values.

Keywords: readiness for change, development, domestic gas transmission company, evaluation methods readiness to change, model McKinsey 7S.

Постановка проблеми. Сьогодні нові умови господарювання вимагають системних та постійних змін, які для сучасних підприємств стають невід'ємною частиною їхньої діяльності та вимагають формування додаткової управлінської компетентності, а саме управління змінами на підприємстві [1, с. 348]. Як стверджує С.П. Усик, зміни здатні негативно вплинути на діяльність підприємства або покращити його діяльність – якщо і не відразу, то у найближчій перспективі. Сприятливі зміни можуть проявлятися в поступовому процесі переходу на новий, вищий стратегічний рівень. Тому будь-яке підприємство

передусім має оцінити власний рівень готовності до змін та наявний потенціал стратегічно зорієнтованих працівників [2, с. 143].

Формуючи стратегію розвитку підприємства, в першу чергу необхідно з'ясувати, які саме загальні/індивідуальні фактори внутрішнього середовища підприємства сприятимуть успішній реалізації такої стратегії, тобто визначитимуть «готовність» підприємства до змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя розв'язання проблеми оцінювання готовності підприємства до змін закладене у численних працях українських і зарубіжних вчених. Значний внесок у формування загальної концепції управління змінами зроблено такими дослідниками, як Н. Беляєва, В. Василенко, О. Виханський, О. Гусєва, Д. Коен, П. Куликов, А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, С. Усик, М. Фаєрман, І. Федулова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте успішна реалізація стратегії розвитку підприємства значною мірою визначатиметься готовністю підприємства до змін та ефективністю управління такими змінами. Разом із тим методичні підходи щодо оцінювання факторів внутрішнього середовища підприємства з позицій його готовності до змін потребують подальшого опрацювання.

Мета статті полягає у розгляді концептуальних та прикладних аспектів оцінювання готовності до змін вітчизняних газотранспортних підприємств (далі ВГТП) з подальшою побудовою комплексної багатфакторної структурної моделі на основі McKinsey 7S.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочнемо наші дослідження з розгляду суті поняття «готовність підприємства до змін». Одні автори визначають готовність підприємства до змін як «розумову або фізичну підготовленість підприємства в певному напрямку, що проявляється через наявність певного досвіду в тому напрямку...» [3, с. 126]. За твердженням інших авторів, готовність можна розглядати як набір факторів, які повинні бути досягнуті до початку впровадження тої чи іншої стратегії як запоруки успіху реалізації такої стратегії [4]. О.Ю. Гусєва розглядає готовність підприємства до змін як збалансований стан підпри-

емства, при якому всі його підсистеми налаштовані на сприятливі умови започаткування процесів планування, упровадження або закріплення результатів змін [5, с. 262]. У роботі І.В. Халітова 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 [6].

У більшості досліджень, пов'язаних із методологією оцінювання готовності підприємства до змін, наголос робиться на соціально-психологічному аспекті. Так, у дослідженнях О. Віханського пропонується багатофакторний підхід, що визначає рівень готовності працівників до змін без конкретизації системи показників. Автор зазначає, що двома найважливішими аспектами готовності працівників до змін є ступінь їх задоволеності існуючим станом справ і сприйняття особистого ризику, пов'язаного з можливим проведенням перетворень. Комбінація цих аспектів і визначає характер готовності персоналу до змін: низька готовність, помірно невизначена готовність та висока готовність [7, с. 419–428].

Д. Коен пропонує інтегративний підхід до оцінювання готовності персоналу до змін із визначенням системи показників. У даному підході наголошується на необхідності визначення рівня готовності до змін за чотирма категоріями працівників (директори, менеджери, службовці, проектні команди) для кожної з восьми стадій управління змінами й обґрунтовуються головні чинники готовності, притаманні відповідним стадіям [8, с. 279–298]. Характер готовності узагальнюється за трьома рівнями: зона готовності до змін, зона можливих проблем, зона перешкод [8, с. 300–301]. П. Куликов та Н. Беляєва обґрунтовують методичний підхід, що розкриває загальні здатності підприємства до змін і структуру складові готовності персоналу [9, с. 130–131].

О.Ю. Гусева сформулювала авторський концептуальний підхід до визначення етапів комплексного оцінювання готовності підприємства до змін, який передбачає обчислення 12 інтегральних показників рівня готовності до змін за чотирма складовими: фінансово-економічне забезпечення, організаційна сприятливість і компетентісна готовність керівників вищого рівня, керівників середньої ланки, працівників і спеціалістів, залучених до змін для кожної стадії управління змінами із застосуванням методів теорії нечітких множин. Рівень готовності підприємства до змін пропонується визначати за п'ятирівневою шкалою у розрізі кожної з чотирьох складових [10, с. 80].

Узагальнюючи наукові надбання з питань методології та практики визначення готовності підприємств до змін, можна стверджувати, що в існуючих працях закладено ґрунтовні теоретичні та методичні основи дослідження різних аспектів готовності підприємства до змін, переважно готовності персоналу. Проте системне врахування таких чинників готовності, як готовність структури та систем підприємства, наявність стратегії, загальна культура та стиль управління, організаційна сприятливість змінам та навички працівників, існування загальних цінностей підприємства, не знайшли достатнього відображення у проведених дослідженнях.

У даному дослідженні розглядаються концептуальні та прикладні аспекти оцінювання готовності до змін ВГТП, які базуються на побудові комплексної багатофакторної структурної моделі, використовуючи модель McKinsey 7S.

1. Формування концептуальної структурної моделі оцінювання готовності до змін системи управління розвитком ВГТП.

На першому етапі формується багатовимірна модель оцінювання готовності системи управління розвитком ВГТП, перевагою якої є те, що формування кожного рівня у висхідній горизонтальній конструкції може бути оцінено в порівнянні з урегулюванням усіх елементів в єдиній композитній структурі. Зауважимо, якщо б усі елементи знаходились на першому рівні конструкції, то важко було б встановити внесок кожного елементу у загальну конструкцію.

На рис. 1 пропонуємо структурну модель оцінювання готовності до змін системи управління розвитком ВГТП. Виокремлено 24 фактори, які ідентифіковано в наступних семи вимірах: стратегія, структура, системи, стиль/культура, штат, навички, загальні цінності.

Стратегія. Стратегія – план підтримки та побудови конкурентних переваг підприємства та заходи, спрямовані на реагування або передбачення змін зовнішнього середовища та, відповідно, розвитку підприємства.

Місія і бачення. Зроблено наголос на важливості наявності бачення і чітко сформульованої місії щодо розвитку ВГТП з охопленням усіх бізнес-процесів та планів/проектів підприємства.

Цілі та завдання. Загальна ціль повинна відповідати місії підприємства. Конкретні цілі розкривають суть загальної мети. Початкова фаза будь-якого проекту повинна початися з осмислення цілей і можливих шляхів їх досягнення. Також необхідно сформулювати істотні завдання з метою ефективного досягнення конкретних цілей за будь-яких умов.

Стратегічні плани. Планування допомагає обґрунтувати та сформулювати стратегічні плани розвитку ВГТП. Наявність стратегічного плану розвитку дає можливість сформулювати тактичні плани і дії, які забезпечать реалізацію поставлених цілей та виконання окреслених завдань. Стратегія потрібна, щоб встановити напрям та фокусувати зусилля.

Структура представляє поділ підприємства на організаційні одиниці, взаємозв'язки між ними, також включає інформаційні зв'язки та демонструє ієрархію підпорядкованості та відповідальності. Інакше кажучи, структура – це шляхи структуризації організації та побудови взаємозв'язків; основа для спеціалізації і координації впливів першочергово щодо організації, розмірів підприємства та диверсифікації. Структура вважається одним із найбільш очевидних та наглядних елементів підприємства, який найбільш легко піддається змінам. Структура є важливою для підприємств, які прагнуть забезпечити свій стійкий розвиток, оскільки структурні виміри лежать в основі опису внутрішніх характеристик організації. Науковці застосовують цілий спектр структурних вимірів: централізація, стандартизація, формалізація, ієрархічні рівні, діапазон контролю, спеціалізація, складність, розмір. У даному дослідженні зосередимось на таких характеристиках, як централізація, формалізація та розмір, які є адекватними для оцінки взаємин на газотранспортних підприємствах.

Централізація. Формування організаційної структури, яка б забезпечувала ефективний спосіб розподілу повноважень та відповідальності, є запорукою ефективності реалізації стратегії розвитку. Високий рівень централізації організаційної структури через значні масштаби діяльності ПАТ «Укртрансгаз» на сьогодні не забезпечує належну координацію дій щодо реалізації стратегії розвитку в силу природного збільшення комунікаційних зв'язків. Передання та делегування відповідальності та низку ключових рішень на нижчу ланку управління сприятиме підвищенню відповідальності управлінських магістральних газопроводів та їх підрозділів за ефективність реалізації організаційно-технічних заходів з розвитку підприємства, активізує раціоналізаторську діяльність працівників, забезпечить гнучкість та динамізм цілого товариства.

Формалізація характеризує масштаби використання правил і регульованих механізмів для управління поведінкою людей. Іншими словами, формалізація характеризує рівень стандартизації робіт усередині організації. Якщо яка-небудь посада характеризується високим ступенем формалізації, то людина, що займає її, володіє лише мінімальною свободою вибору відносно його роботи, термінів і способів її виконання. Уважається, що працівник, що посідає формалізовану посаду, майже завжди отримує

«на вході» одне і те ж, що приводить до стандартизованого і незмінного результату. В організаціях з високим ступенем формалізації посадові інструкції носять вичерпний характер, окрім того, існує безліч організаційних правил і процедур. Стандартизація знижує вірогідність того, що працівник продемонструє альтернативні варіанти поведінки; більш того, у нього навіть немає необхідності в принципі розглянути ці альтернативні варіанти [11]. Організаційна структура ПАТ «Укртрансгаз» та УМГ є прикладом високої формалізації, тому її відносять до бюрократичних структур управління, де чітко визначені місце і роль кожного структурного підрозділу і ланки. У таких організаціях, як правило, зміни протікають важко, так як координаційні механізми представлені у вигляді постійно діючих правил і норм, до яких

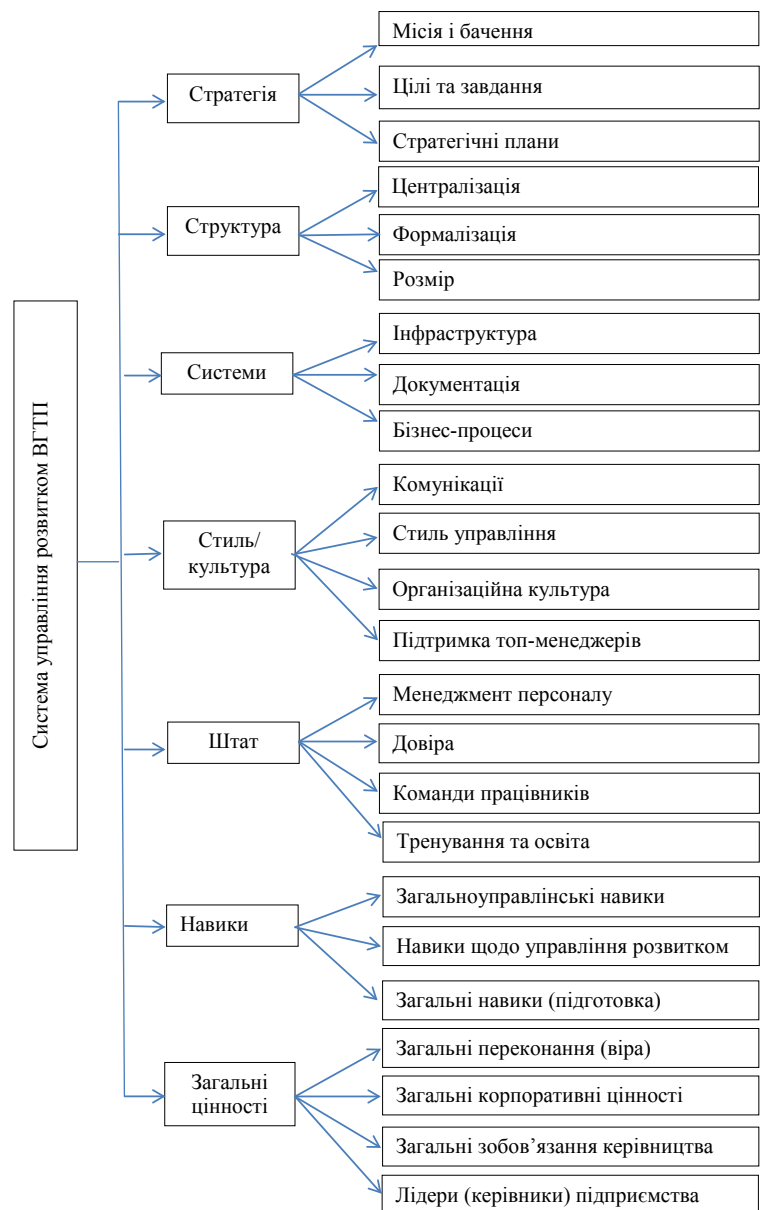


Рис. 1. Концептуальна структурна модель оцінювання готовності до змін системи управління розвитком ВГТП (розроблено автором)

звикли і які за стабільних умов забезпечували непогані результати. У міру переходу до більш гнучких структур органічного типу характер формалізації змінюється в бік її зменшення і зростання неформальних зв'язків і відносин, що допомагають організаціям швидше пристосовуватися до мінливих умов.

Розмір. Уважається, що великі підприємства мають більше накопичення досвідчених професіоналів і фахівців, володіють більшими ресурсами для розробки та реалізації стратегії розвитку.

Системи – щоденні дії і процедури, до яких залучаються працівники, щоб досягнути відповідних результатів у роботі; формальні і неформальні процедури, які підтримують стратегію та структуру. Системи є потужнішими, ніж вважається, та повинні бути головними для менеджерів упродовж упровадження змін. Для оцінки цього виміру пропонуємо використовувати три наступні чинники:

– *інфраструктура* підприємства включає комплекс цехів, господарств і служб підприємства, що забезпечують його нормальну роботу. Розрізняють інфраструктуру виробничу і соціальну;

– *документація* забезпечує належний облік та контроль на підприємстві, є джерелом збереження накопичених знань та досвіду, які допомагають новим працівникам швидше набути необхідних знань та навиків, а відтак, ефективніше забезпечувати реалізацію організаційно-технічних заходів з розвитку підприємства;

– *бізнес-процеси* – відображення діяльності підприємства у вигляді управлінських, виробничих та забезпечуючих бізнес-процесів дозволяє детально аналізувати їх та, відтак, пропонувати шляхи вдосконалення.

Стиль/культура представляє в основному стиль та культуру управління менеджерів верхнього рівня. Культура організації складається з двох компонентів:

– *організаційна культура*: домінуючі цінності і віра, норми, які розвиваються та через певний час стають відповідними стійкими (тривалими) особливостями організаційного життя – атмосфери в організації;

– *стиль управління*: більше уваги на те, що менеджери роблять, ніж на те, що вони говорять; як менеджери компанії витрачають свій час; на чому вони концентрують увагу.

Елемент «стиль/культура» представимо чотирма факторами:

– *комунікація* є смисловим аспектом соціальної взаємодії, однією із найбільших загальних характеристик будь-якої діяльності, включаючи управлінську. Це є форма політичної, наукової, організаційної і технічної взаємодії, форма здійснення обміну думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння. Тому у формуванні та реалізації стратегії розвитку ВГТП комунікація набуває істотної важливості, оскільки виникає необхідність кооперації між декількома командами, у різних розташуваннях, із різними культурними фонами тощо;

– *стиль управління* – система способів, методів і форм впливу керівника на підлеглих. Ефективність керівництва залежить у першу чергу від гнучкості у використанні позитивних сторін того чи іншого стилю і вміння нейтралізувати його слабкі сторони;

– *організаційна культура*: є важливою детермінантою готовності підприємства до змін, оскільки вона зосереджується на значенні атмосфери створення знання і спільного використання, взаємодопомоги і досягнення організаційних цілей, забезпечує уникнення потенційних конфліктів;

– *підтримка топ-менеджерів*: вплив топ-менеджерів на реалізацію стратегії розвитку газотранспортних підприємств є істотним. Їх підтримка може варіювати щонайменше в трьох різних аспектах: фінансова підтримка, технологічна підтримка і підтримка досвідом.

Штат (персонал підприємства). Дослідження даного елемента дає відповіді на питання, які виникають по відношенню до людських ресурсів. Зокрема, було ідентифіковано чотири фактори, що безпосередньо впливають на штат (персонал):

– *менеджмент персоналу* включає механізми найму та збереження компетентних працівників, процеси соціалізації, шляхи формування основних (номінальних) цінностей менеджерів, шляхи представлення молодих кадрів компанії, шляхи допомоги в управлінні кар'єрами працівників, їх мотивацією, винагородою, виховання високих моральних якостей у працівників, належне обґрунтування чисельності та складу працівників, їх достатність.

– *команди працівників*: компетенція команди, яка працює над розробкою та шляхами реалізації стратегії розвитку ВГТП проекту є ще одним з найбільш важливих факторів у системі оцінки готовності підприємств до змін. Формування крос-функціональних команд має вирішальне значення, так як вони є концентрацією знань як в управлінні, так і в технології [12]. Суть крос-функціонального менеджменту полягає в координації діяльності різних підрозділів, ретельному підборі учасників крос-функціональних команд, створенні зручного постійного спілкування між ними (синергії) для розробки нових продуктів від початку до кінця проекту з метою досягнення вищих крос-функціональних цілей і реалізації загальної політики компанії [13].

– *довіра*: є два види довіри, необхідні в ході реалізації стратегії розвитку ВГТП. Перший тип – внутрішня довіра, побудована в межах проектною команди, яка займається розробкою стратегії та заходів з її впровадження. Другий тип – зовнішня довіра, що виникає між учасниками команди, які займаються розробкою і реалізацією стратегії розвитку ВГТП та іншими зацікавленими сторонами. Недовір'я може серйозно затримати прогрес будь-якого виконання організаційно-технічних заходів з розвитку ВГТП. Відносно легко побудувати внутрішню

довіру усередині команди, проте, зазвичай, важко побудувати довіру між партнерами, центральними органами та іншими стейкхолдерами.

– *тренування та освіта*: є теж одним з найбільш критичних факторів у межах даної групи, оскільки саме підготовка та освіта працівників є запорукою розуміння системи управління розвитком підприємства.

Навики – фактичні навички і компетентність працівників, які працюють на підприємстві. Упродовж організаційних змін виникає питання, які навички необхідно зміцнювати та розвивати для ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства та готовності до змін. Навички включають три фактори:

- *навички загального управління*;
- *навички щодо управління змінами та розвитком підприємства*;
- *навички працівників*.

Загальні цінності – це основні цінності компанії, що є основою культури ведення загального бізнесу і загальної професійної етики; це норми і стандарти поведінки працівників, ведення бізнесу, тому вони є основою (фундаментом) кожного підприємства. Розміщення елемента «Загальні цінності» посеред моделі робить наголос, що такі цінності центральні щодо розвитку всіх інших елементів. Зміна загальних цінностей приводить до зміни усіх інших елементів. Загальні цінності передбачають наступні фактори:

– *загальна віра* представляє загальну віру як менеджерів, так і працівників у доцільність та ефективність реалізації стратегії розвитку ВГТП. Уважається, якщо працівники мають загальне розуміння необхідності здійснення змін, то це заохочує кооперацію та довіру серед них, сприяє успішному виконанню завдань;

– *загальні корпоративні цінності* є фундаментом, який допомагає команді бути єдиним цілим. Працівникам потрібно, щоб їхні особистісні цінності збігалися з корпоративними. Необхідною умовою є практичне включення працівників у діяльність з реалізації цих цінностей. Тоді працівник повністю сприймає корпоративні цінності і свідомо поділяє їх [14];

– *загальні зобов'язання керівництва* – передбачають виконання зобов'язань топ-менеджерів перед працівниками, однаковість підтримки всіх команд та гарантування такої підтримки;

– *лідери на підприємстві* – передбачає підтримку лідерів підприємства, використання їх впливу на інших.

2. Розробка анкети для проведення опитування та збору даних. Опитування необхідно здійснювати на трьох рівнях управління ПАТ «Укртрансгаз»: серед топ-менеджерів, менеджерів середньої ланки (керівники управління магістральних газопроводів та інших структурних підрозділів товариства, керівники відділів). В анкету включено 98 питань, відповіді на які допомагають розкрити наведені 24 фактори семи областей підприємства. Для

зв'язку психологічного сприйняття людини та кількісних значень застосовується шкала бажаності. В основі побудови узагальнюючої функції Е. Харрінгтона покладено ідею перетворення натуральних значень окремих відкликів у безрозмірну шкалу бажаності і пріоритетності [15].

Шкала бажаності відноситься до психофізичних шкал, її призначення – установлення відповідності між фізичними і психофізичними параметрами. Щоб отримати шкалу бажаності, користуються готовими розробленими таблицями відповідностей між відношеннями пріоритетів в емпіричній і числовій (психологічній) системах (табл. 1) [16, с. 37].

Таблиця 1

Зв'язок між кількісними значеннями безрозмірної шкали і психологічним сприйняттям людини

Бажаність	Оцінка на шкалі бажаності
Дуже добре	1,00 – 0,8
Добре	0,8-0,6
Задовільно	0,59-0,4
Погано	0,39-0,2
Дуже погано	0,19-0

Джерело: удосконалено автором на основі [16, с. 37]

Значення окремого відгуку, що переведений у безрозмірну шкалу бажаності, знаходиться в межах від 0 (абсолютно неможливий з точки зору якості рівень даної властивості) до 1 (найкраще значення властивості).

3. Використовуючи інформацію, яка зібрана, досліджуються розбіжності та неузгодженості між елементами і формується матриця вирівнювання.

4. На основі використання методу нечіткої логіки формується оптимальна комбінація усіх факторів, включених у модель, та приймаються відповідні рішення щодо підвищення готовності ВГТП до змін та забезпечення їх стійкого розвитку.

Висновки. Таким чином, використовуючи модель McKinsey 7S, можна визначити готовність ВГТП до змін, зокрема, знайти шляхи покращання внутрішніх бізнес-процесів, оптимізувати організаційну структуру, підвищити рівень ефективності використання ресурсів підприємства та оптимізувати склад і кількість працівників, а також визначити найоптимальніший спосіб та інструменти реалізації стратегії розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гапон Ю.В. Методичне забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін підприємства / Ю.В. Гапон // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 348–351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/72.pdf>.
2. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін / С.П. Усик //

- Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 143–150.
3. Saekow, Apter & Samson, Dolly, (2011), «E-learning Readiness of Thailand's Universities Comparing to the USA's Cases», *International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning*. – Vol. 1. – № 2. – P. 26.
 4. Odunaike, Solomon A., Olugbara, Oludayo O. & Ojo, Sunday O., (2013), « E-learning Implementation Critical Success Factors», *Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists, Vol I, Hong Kong*, 3.
 5. Гусєва О.Ю. Методологічні основи формування системних компетенцій стратегічно орієнтованого підприємства / О.Ю. Гусєва // *Економіка: реалії часу*. – 2015. – № 4(20). – С. 261–266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
 6. Халитова И.В. Организационная готовность к изменениям: обзор методологии и практических методик оценки готовности / И.В. Халитова // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2013. – № 39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-journal.spa.msu.ru>.
 7. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: [учебник] / О. Виханский, А. Наумов; 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2006. – 612 с.
 8. Коэн Д.С. Суть перемен: путеводитель. Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании / Д.С. Коэн; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 320 с.
 9. Куликов П.М., Беляева Н.Е. Методический подход и оценивание готовности предприятия к организационным изменениям / П.М. Куликов, Н.Е. Беляева // *Бизнес Информ*. – 2009. – № 5. – С. 130–136.
 10. Гусєва О.Ю. Концептуальні засади і прикладні аспекти комплексного оцінювання готовності підприємства до змін / О.Ю. Гусєва // *Актуальні проблеми економіки*. – 2013. – № 7(145). – С. 72–80.
 11. Румянцева З.П. Загальне управління організацією. Теорія і практика: [підручник] / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 304 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rua.pp.ua/611-struktura-upravleniya-kak-chast-25446.html>.
 12. Sumner, M. (1999). Critical Success Factors in Enterprise Wide Information Management Systems Projects», *Proceeding of the Americas Conference on Information Systems (AMCIS)*.
 13. Філатов А.С. Особливості формування крос-функціональних команд для управління інноваційними проектами / А.С. Філатов // *Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць*. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 3(35). – С. 72–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/35/10fasuip.pdf>.
 14. Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера / Г.Л. Чайка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/19871030/ menedzhment/ kultura_dilovogo_spilkuvannya_menedzhera.
 15. Harrington E. C. *Industry. Quality Control*. – 1965. – № 10. – P. 21.
 16. Федулова І. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І. Федулова // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. – 2011. – № 124/125. – С. 36–40.

УДК 330.322(477.74)

Карпенко Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку
Одеського національного політехнічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ АДМІНІСТРАТИВНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL APPROACHES OF ADMINISTRATIVE SUPPORT AND BUSINESS PROCESS INNOVATION ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено універсальну модель адміністративного супроводження циклу функціонування організації; досліджено критерії ефективності управління бізнес-процесами та подальше визначення параметрів ефективності. Систематизовано та знайшли подальший розвиток методичні підходи щодо реалізації управлінської та контрольної функцій. Проведено комплексне економіко-статистичне дослідження інноваційної діяльності підприємств Одеського регіону станом на 1 січня 2015 р. (прогностична валідність).

Ключові слова: адміністративне управління, адміністрування організації, універсальна модель, адміністративне супроводження, цикл функціонування, характеристика ефективності, критерії ефективності, параметри ефективності, економіко-статистичне дослідження.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана универсальная модель административного сопровождения цикла функционирования организации; исследованы критерии эффективности управления бизнес-процессами и дальнейшее определение параметров эффективности. Систематизированы и нашли дальнейшее развитие методические подходы к реализации управленческой и контрольной функций; проведено комплексное экономико-статистическое исследование инновационной деятельности предприятий Одесского региона по состоянию на 1 января 2015 г. (прогностическая валидность).

Ключевые слова: административное управление, администрирование организации, универсальная модель, административное сопровождение, цикл функционирования, характеристика эффективности, критерии эффективности, параметры эффективности, экономико-статистическое исследование.

ANNOTATION

In the context of this research work has developed universal model of administrative maintenance cycle of the organization; investigated performance criteria for managing business processes and further define the parameters of effectiveness; systematized and were further developed methodological approaches implementation of management and control functions; done a comprehensive economic-statistical analysis of innovative activity of the enterprises of the Odessa region on January 1, 2015 (predictive validity).

Keywords: administration, administrative organization, the universal model, administrative support, the cycle of operation, the characteristic of efficiency, the criterias of efficiency, parameters of efficiency, economic and statistical research.

Постановка проблеми. Розвиток бізнес-процесів інноваційних підприємств виробничої сфери та реалізація політики підвищення економічної активності їх діяльності багато в чому залежать від обґрунтованого адміністративного супроводження циклу функціонування організації. У міру імплементації процесів децентралізації системи державного управління, розширення

повноважень і фінансових ресурсів регіонів, інвестиційної привабливості окремих секторів економіки залежить успіх розвитку інноваційних підприємств. Сталий розвиток і, як наслідок, економічне зростання є метою діяльності будь-якої бізнес-одиниці. Розвиток ринкового середовища, динамічний та турбулентний характер його функціонування потребують кардинальних змін форм організації, адміністративного супроводження та розвитку бізнес-процесів інноваційних підприємств виробничої сфери. Високий рівень економічного розвитку, як показує досвід промислово розвинених країн світу, забезпечується низкою умов, головними з яких є накопичений науково-технічний, індустріальний інвестиційний потенціал, інституційні чинники технологічного прогресу і державна підтримка інноваційних перетворень. Економічні деформації переконують щодо доцільності активізації та підвищення результативності інноваційно-інвестиційних процесів у промисловості та мінімізації впливу чинників, що їх гальмують. Істотний вплив на інноваційно-інвестиційну діяльність, забезпечення лідируючих позицій, конкурентоспроможність у промисловості має потужність його інноваційного потенціалу. За таких умов особливого значення набуває обґрунтування теоретичних засад і практичних заходів щодо розвитку вітчизняного виробництва за рахунок формування та реалізації його інноваційного потенціалу.

Центральне питання оцінки інноваційної діяльності підприємства – визначення вкладу та економічна ефективність нових технологій в його економічний розвиток. На разі особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку інноваційно-інвестиційного сектору економіки, що пов'язані з необхідністю забезпечення кожним регіоном держави належного рівня використання та перспектив нарощення інноваційно-відтворювального потенціалу підприємств регіону, створення ефективного механізму управління інвестиційними потоками, розробки й адаптації інформаційно-аналітичного забезпечення контролінгу бізнес-процесів підприємств, грамотного адміністративного супроводження циклу функціонування організації [1, с. 22].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності інноваційного потенці-

алу виробництва, його структури та методів оцінки, інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств відображено в працях зарубіжних і вітчизняних учених: О. Амоши, В. Андрійчука, В. Амбросова, І. Балабанова, О. Балацького С. Володіна, П. Гайдучького, В. Геєця, О. Гудзь, О. Дація, Н. Илишевої, М. Зубця, М. Кисіля, О. Крисального, М. Кропивка, Л. Колосова, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мартюшевої, В. Месель-Веселяка, П. Микитюк, В. Онегіної, Г. Підлісецького, О. Редькіна, А. Райченкр, Ф. Фабози, С. Філіппової, М. Портера, І. Пригожина, П. Саблука, В. Семіноженко, В. Ситника, Р. Солоу, П. Стецюка, О. Сухарева, К. Фрімена, Н. Хрущ, В. Юрчишина, Ю. Яковця та ін. Автори одностайно стверджують, що впровадження інновацій стимулює якісні перетворення у виробництві, які, у свою чергу, є поштовхом до наступних змін у досягненні досконалості. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів інноваційно-інвестиційного механізму, удосконалення інвестиційного клімату, певних економіко-статистичних розрахунків, управлінських підходів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, питання стратегічного планування й управління розвитком інновацій, розробки фінансово-економічного механізму є достатньо опрацьованими. Слід зазначити, що значна увага приділяється проблемам управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні економіки країни та окремих галузей. Але деякі питання залишаються невизначеними, недостатньо обґрунтованими. Виникає потреба вдосконалення та розширення дослідження цієї проблематики. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, бо самі вони потребують подальшого вдосконалення. На думку автора, слід приділяти більшу увагу дослідженню напрямків розвитку інноваційної діяльності та формуванню механізмів управління на рівні конкретних підприємств з урахуванням їх особливостей, розробки системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційної діяльності підприємства, побудові універсальної моделі адміністративного супроводження циклу функціонування організації, що сприяє загальному розвитку вітчизняних підприємств виробничої сфери, яка на сьогодні потребує генезису.

Мета роботи полягає у дослідженні критеріїв ефективності управління бізнес-процесами та подальшого визначення параметрів ефективності; запровадженні універсальної моделі адміністративного супроводження циклу функціонування організації; систематизації та подальшому розвитку методичних підходів щодо реалізації управлінської та контрольної функцій; наданні економіко-статистичної

оцінки інноваційної діяльності підприємств Одеського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті даної наукової роботи інтерес автора висвітлюється у розробці універсальної моделі адміністративного супроводження циклу функціонування організації, вибору критеріїв ефективності управління бізнес-процесами та подальшого визначення параметрів ефективності, моделювання циклу функціонування організації, що формує в цілому стратегію розвитку інноваційного підприємства, направлену на цільовий прибуток.

Адміністративний підхід обумовлює необхідність подання змісту функціонування організації, визначення в ньому місця і ролі мети, ситуації, проблеми, рішення і результату універсального циклу процесу. Це необхідно тому, що базова модель адміністрування організації спочатку повинна відображати побудову будь-яких процесів рішення у будь-яких системах.

Вибір критеріїв ефективності менеджменту є складним завданням. Наголосимо, що критерій ефективності менеджменту далекий від традиційного – максимізації продуктивності і мінімізації витрат. Тому більш плідний спосіб вирішення проблеми критеріїв ефективності – упорядкування їх за допомогою фундаментальних характеристик організацій. Такий підхід надає можливості визначити критерії та й аргументовано застосовувати зі складовими частинами організації, далі ввести раціональне групування релевантних критеріїв, запровадити принцип ієрархізації критеріїв. Можна розглянути критерії ефективності навколо чотирьох полюсів: механізму внутрішньої координації, процедур стимулювання, системи інформації, структури прийняття рішень.

На думку автора, під параметрами ефективності (фактори успіху) слід розуміти найбільш важливі параметри функціонування організації, які дозволяють оцінити якість вирішення проблеми і досягнення заявлених організацією цілей. З економічного погляду як параметри ефекту можуть розглядатися показники: вартість, період створення продукту, дохід, прибуток і т. ін. При оцінці економічної ефективності вимірюють і оптимізують дохід, прибуток, збитки, продуктивність праці тощо [2, с. 63–64].

Систематизуємо видову характеристику ефективності організації у табл. 1, спираючись на погляди вітчизняних та закордонних авторів.

Адміністративний супровід ефективної процедури постановки і досягнення мети повинен значною мірою спиратися на конкретно сформовані умови і специфічні фактори організації та здійснення цього процесу. Вирішення даного завдання знаходить найбільш повне і контрастне відображення в регламентації складу та змісту внутрішньої організації елементів, послідовностей і умов адміністративного забезпечення і супроводу виконання процедур постановки і досягнення мети. У зв'язку з цим особливо

важливо підтримувати технологічно вивіреним порядок у розмежуванні й взаємодії елементів і зв'язків, побудові і застосуванні загального механізму функціонування всіх складових організації на єдиній адміністративній основі.

Фундаментальними основами моделювання організації процесу постановки і досягнення цілей об'єктивно є адміністрування об'єктних, предметних, суб'єктних, процесуальних складових організації в їх органічній єдності та природній хронології розвитку. Результати проведених досліджень зумовили вибір та застосування процедурного формату відображення послідовності обґрунтування, проектування і здійснення процесу постановки і досягнення цілей [3, с. 204].

Наступним кроком дослідження за обраною проблематикою вважається доцільним сформулювати універсальну концепцію адміністративного супроводу циклу функціонування організації. Комплексно відображаючи застосування пріоритетного та реалізованого в адмініструванні уніфікованого підходу, вона покликана забезпечити універсальну організаційно-методичну основу розробки та подання моделі супроводу будь-якого процесу цілеспрямованого функціонування організації. Разом із тим визначальні положення, взаємозв'язки і елементи моделі запропонованої концепції повинні бути безпосередньо адаптовані до супроводу менеджменту як процесу постановки і досягнення мети. Останнє положення є ключовим у розробці та поданні запропонованої моделі, оскільки адміністрування і виражається насамперед у забезпеченні та супроводі процесу постановки і досягнення мети. При цьому вже не раз відзначений пріоритет уніфікації настільки спочатку обумовлює необхідність резервування можливості, універсального застосування запропонованої моделі, наскільки різноманітні самі

організації та найбільш ймовірні прояви їх функціонування [4, с. 112].

Такий підхід зумовлює доцільність використання в якості організаційно-методичної основи представлення концепції універсальної моделі механізму функціонування організації. Подання її складу, змісту і композиції базової побудови визначається проективною взаємодією адаптованих важелів та імовірнісним оснащенням процедур, універсальними інструментами адміністрування. Це дозволяє повно і всебічно представити запроповану модель лаконічним набором усього двох типів складових.

Принциповою позицією розробки та подання запропонованої моделі концепції обрано структурне виділення самостійних блоків в якості адаптованих важелів механізму адміністративного супроводу циклу. Позиціонування можливостей їх комутації та взаємодії зі змістовними складовими циклу постановки і досягнення мети програмує базові контури кооперації процедур адміністрування. Загальне уявлення конфігурації та комунікацій, що позиціонуються, дозволяє прогнозувати ймовірність найбільш затребуваних і стійких контурів розробки і застосування адміністрування.

Представлені вище теоретичні основи та практичні рекомендації здійснення комплексного підходу до моделювання циклу функціонування організації дозволяють сформулювати універсальну концепцію його адміністративного супроводу. Її проекція на розроблену й запроповану інтегральну модель циклу функціонування організації дозволяє досить повно і всебічно відобразити склад, зміст, конфігурацію і взаємодію адміністративних важелів та інструментів супроводу циклу функціонування організації. У найзагальнішому вигляді схему універсальної версії такого супроводу може бути представлено на рис. 1.

Таблиця 1

Видова характеристика ефективності управління організацією

Вид ефективності	Характеристика ефективності	Підходи до оцінки ефективності організації
А	1	2
Внутрішня ефективність	Ефективність з погляду використання внутрішніх можливостей організації або з погляду управління внутрішніми ресурсами (витратами і капіталом)	1. Теорія максимізації прибутку: фірма має працювати, щоб забезпечити максимальний дохід її власникам
Зовнішня ефективність	Ефективність з погляду використання зовнішніх можливостей організації	2. Теорія зацікавлених осіб: гармонізація суперечливих цілей груп різних суб'єктів
Загальна ефективність	Ефективність як композиція двох складових – внутрішньої та зовнішньої	3. Теорія нарощування обсягів виробництва: на перший план виноситься не прибутковість, а зростання активів фірми (екстенсивний розвиток)
Ринкова ефективність	Характеризує, наскільки повно задовольняються запити споживача порівняно з альтернативними засобами їх задоволення	4. Теорія максимізації вартості фірми: оцінка розміру дивідендів та вартості акцій компанії
Витратна ефективність	Віддзеркалює економічність способів перетворення ресурсів у результати виробничої діяльності організації	5. Теорія організаційного потенціалу: ефективність організації оцінюється як співвідношення фактичних досягнень до потенційно можливих залежно від здійсненої оцінки організаційних можливостей
Цільова ефективність	Обґрунтоване використання ресурсів та витрат, що націлено на отримання цільового прибутку	
Глобальна ефективність економіки	Наслідок впливу способів функціонування економічної системи (міжнародної) на організації мікрорівня (підприємства)	

Джерело: власна розробка автора

Модель комплексно відображає необхідність і конструктивність перманентного, інформаційного (А) і контролюючого адміністративного супроводу (Б) побудови і здійснення процедури постановки і досягнення мети (Е). У ній два цих перманентних блоки процедури адміністрування об'єднуються структурними зв'язками, визначаючи межі поля і систему супроводу побудови і здійснення одиничного циклу загального менеджмент-процесу. У реальних умовах таке об'єднання, як показало використання цього підходу в постановці та застосуванні прикладних програмних продуктів, забезпечує необхідні оперативність і ефективність здійснення процесу постановки і досягнення мети.

У представленій моделі циклу виділяються ще три процесно-самостійних блока адміністрування. Насамперед це адміністрування постановки і здійснення моніторингу процесу щодо розробленої і прийнятої процедури (В). Даний блок, займаючи центральне місце в процедурі адміністрування, інформаційно супроводжує і забезпечує регулювання здійснення процесу. Воно також реалізується досить універсальною процедурою постановки внутрішнього і зовнішнього щодо організації аналізу ситуації (2). Саме на цій основі надається оцінка, затребується професійний консалтинг або використовується комплекс додаткових аналітичних і проектних розробок, що оперативно забезпечують застосування регулюючих впливів.



Рис. 1. Універсальна модель адміністративного супроводження циклу функціонування організації

Ключову роль в адміністративній мобілізації професійного потенціалу персоналу грає практика постійного впровадження та застосування інноваційних форм розробки змісту прийнятого менеджментом рішення (4). Цей найбільш складний і відповідальний блок адміністрування обумовлює кінцеву ефективність реалізації розроблювального впливу і тому виділяється і організовується відокремлено (Г). Так, при розробці змісту проблеми (3) творчим методом «мозкового штурму» визначеність і гарантії дотримання основних адміністративних умов, як це не парадоксально, є абсолютно необхідним каталізатором генерації принципів інновацій. Найсмисливіші пропозиції формулюються учасниками набагато активніше і продуктивніше, як правило, тільки при чіткому адмініструванні дотриманні (В-Г) основоположних умов застосування цього методу.

На противагу волонтаристського підходу процедура (Б), яка строго адмініструється, від початку створює гарантовані та прозорі умови для здійснення кваліфікованої, професійної, ініціативної діяльності персоналу. Визначеність ситуації (2), нехай навіть за рахунок обмеження ресурсів, чіткість побудови і забезпечення програми розробки варіантів (3), дистанціювання системи супроводу та оцінки (В) є конструктивними факторами оптимізації здійснення всього процесу (Е). У цьому плані саме адміністрування стає дійсно необхідною основою забезпечення постановки і застосування широкого спектру як традиційних, так і інноваційних методів розробки змісту рішень (4).

Зовсім особливе місце у процедурі адміністрування циклу функціонування організації та менеджмент-процесу як такого займає забезпечення безумовного виконання прийнятого рішення (Д). Одним із основних положень класичного менеджменту є попередження про те, що в умовах різкого збільшення числа і різноманітності завдань функціонуючих організацій і найрізноманітніших зв'язків, як усередині, так і між ними, забезпечення виконання прийнятого рішення (Д) набуває ключове значення. Це обумовлює необхідність мобілізації і використання адміністративних ресурсів подолання традиційних перешкод [3, с. 215].

Для практики вітчизняного керівництва та управління це не тільки професійно, а й ментально виключно складне завдання не знімається з порядку денного практикуючого менеджменту вже багато років. Його регулярна постановка і формальне обговорення стали настільки чергово сприйнятим і здійснюваним заходом, що ще більше погіршують стан цього

найважливішого для сучасного вітчизняного менеджера завдання практичного адміністрування [5, с. 428].

Підсумовуючи, зазначимо, що наростання складності виконання рішень супроводжується тимчасовими, ієрархічними або іншими специфічними обмеженнями можливості розробки, адаптації та застосування всього комплексу ресурсів адміністрування. Це ще раз підкреслює необхідність пропозиції, адаптації та застосування комплексної системи подання, побудови, забезпечення та супроводу циклу функціонування адміністрації організації.

Подальший інтерес автора полягає у перенесенні центру ваги сучасного підходу до адміністрування циклу функціонування організації у сферу практичної апробації, адаптації та реалізації впливу. Вирішення цього завдання повинно забезпечуватися адміністративним супроводом цілого комплексу взаємодій менеджменту як з підлеглими, так і з відносно самостійними учасниками цього процесу.

Практичною стороною роботи є комплексний економіко-статистичний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств Одеського регіону.

Нестабільна ситуація в регіоні та в країні в цілому і, як слідство, значна кількість накопичених проблем стримують економічне зростання та подальший соціально-економічний розвиток, призводять до падіння активності промислових підприємств Одеської області в інноваційній діяльності країни. Так, у 2014 р. інноваційною діяльністю були зайняті 67 підприємств, або 16,8% від загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2013 р. – 69 підприємств або, 17,6%) (рис. 2).

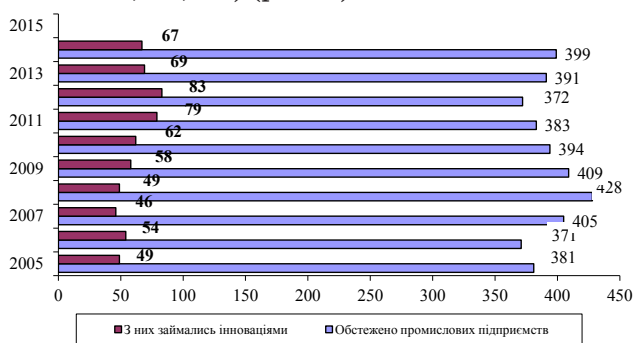


Рис. 2. Інноваційна активність промислових підприємств Одеського регіону у 2005–2014 рр. (одиниць)

По Україні ця частка становила 16,1% (у 2013 р. – 16,8%). Протягом 2014 р. підприємствами області впроваджувались технологічні інновації, але питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості обстежених в Одеській області зменшилась у порівнянні з 2013 р. на 0,8 в. п. По Україні цей показник зменшився на 0,7 в. п.

В Одеській області кількість інноваційно активних підприємств у 2014 р. збільшилась у

порівнянні з 2005 р. в 1,4 рази, у порівнянні з 2013 р. – зменшилась на 2,9%. У 2014 р. найбільша кількість інноваційно активних підприємств зосереджена у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудуванні (відповідно 25,4%, 17,9% та 16,4% загальної кількості інноваційно активних підприємств області). Меншою ця частка була у підприємств з виробництва меблів, іншої продукції, ремонту і монтажу машин і устаткування – 13,4%, у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції – 7,5%, у постачальників електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 6,0%, у виготовленні виробів із деревини, виробництві паперу та поліграфічної діяльності – 4,5%. Із загальної кількості інноваційно активних підприємств 77,6% (52 підприємства) мали витрати на інновації. Усі ці підприємства залучали власні кошти, одне з них ще використовувало кошти місцевих бюджетів.

Загальний обсяг витрат на технологічні інновації у 2014 р. становив 323,9 млн. грн., або 4,2% від загальної суми витрат по Україні (у 2013 р. – 91,0 млн. грн., або 1,0%). Провідна роль серед підприємств переробної промисловості за сумою загальних інноваційних витрат у 2014 р. належить підприємствам з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 82,6% загального обсягу витрат (у 2013 р. – 23,1%), з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 6,3% (у 2013 р. – 50,7%), машинобудування – 5,6% (у 2013 р. – 10,5%), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2,3% (у 2013 р. – 6,1%).

У 2014 р. упроваджено у виробництво 82 інноваційних види продукції, з яких нових видів техніки – 7 найменувань (у 2013 р. – 87 і 9 відповідно). Підприємствами харчової промисловості було освоєно 37 нових видів продукції (у тому числі 19 – у виробництві хліба, хлібобулочних та борошняних виробів, 11 – у переробленні та консервуванні фруктпластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (у тому числі у виробництві гумових та пластмасових виробів – 19, у виробництві виробів із бетону, гіпсу та цементу – 2), 14 – підприємствами машинобудування (у тому числі 8 – на виробництві машин та устаткування, не віднесені до інших угруповань, 4 – на виробництві електричного устаткування, 2 – на виробництві інших транспортних засобів). Кількість освоєних нових видів промислової продукції у порівнянні з 2013 р. зменшилась на 5,7%. Питома вага впроваджених інноваційних видів продукції Одеської області в загальній кількості впровадженої продукції по Україні становила 2,2% (проти 2,8% у 2013 р.) [9, с. 92–95].

Здійснено прогноз щодо кількості інноваційних підприємств на 2015–2016 рр., якщо збережеться існуюча тенденція розвитку. Результати прогнозу відображені на рис. 3, 4.

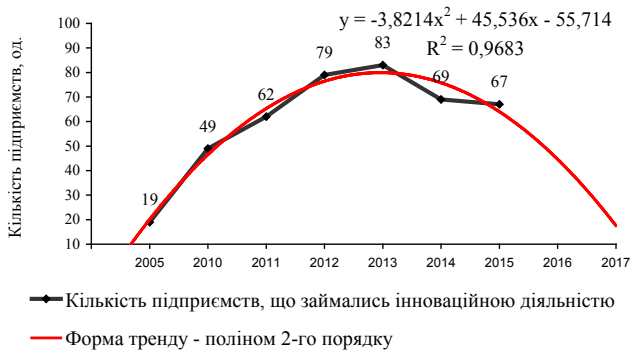


Рис. 3. Прогнозування кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю за допомогою поліному 2-го порядку

Джерело: розраховано автором

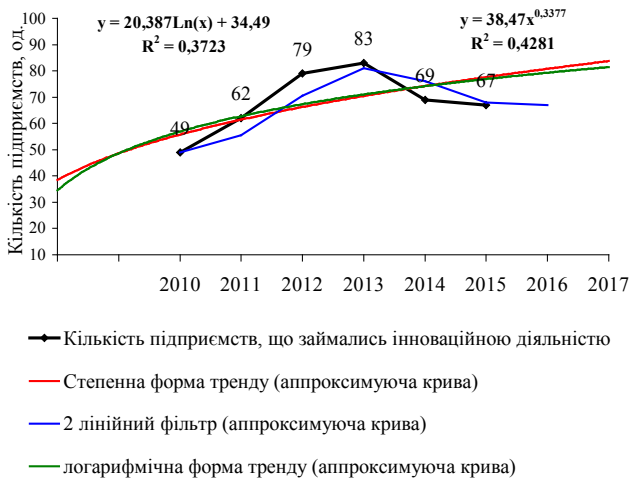


Рис. 4. Прогностична валідність інноваційної активності підприємств на плановий період

Джерело: розраховано автором

Результати підтверджують тенденцію зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Висновки. Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що формування стратегії розвитку підприємства – важлива і відповідальна частина у діяльності підприємства, від якої залежать його майбутні фінансові результати та місце на ринку, а також уміння управлінського персоналу оптимально використовувати ресурсну базу із забезпеченням ефективної результативної діяльності. Запропоновані автором підходи,

методи, прийоми та інструментарій досліджень адміністративного менеджменту показують необхідність і неминучість його органічної єдності і конструктивної взаємодії зі щоденною практичною діяльністю організації.

Нові технологічні процеси покликані забезпечити підвищення продуктивності праці та поліпшення якості продукції, зниження витрат на її виготовлення, комплексне використання сировини, матеріалів, палива, енергії тощо. Проведений економіко-статистичний аналіз інноваційної активності підприємств Одеського регіону показує, що кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, та обсяги реалізації продукції за період 2013–2014 рр. мають негативну динаміку.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу проведення інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, визначення інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств промисловості, економічно обґрунтованого адміністративного супроводження та розвитку бізнес-процесів інноваційних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко / Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation Collective monograph. Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 222–234.
2. Менеджмент для магістрів: [підручник]: у 2-х т. / За заг. ред. О.Ф. Балацького, О.М. Тілеженка. – Суми: Університетська книга, 2011. – Т. 1. – 662 с.
3. Райченко А.В. Адміністративний менеджмент: [учебник] / А.В. Райченко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 416 с.
4. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Учёт, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 216 с.
5. Frank J. Fabozzi, CFA. Investment management / Frank J. Fabozzi; 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 1998. – 837 p.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Одеській області у 2014 р. / Статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області; відп. за вип. Т.І. Єрьоменко. – О., 2015 р. – 131 с.

УДК 334.021:338.001.36

Квилинский Алексей
кандидат экономических наук,
член-корреспондент АЭНУ, PhD, адъюнкт
кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (г. Познань, Польша)

Звезхлевский Славомир
PhD, адъюнкт
кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (г. Познань, Польша)

Блашчик Павел
PhD, адъюнкт
кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (г. Познань, Польша)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

DEFINING THE STRATEGIC PRIORITIES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы, связанные с определением стратегических приоритетов развития предприятия в условиях глобализации экономических процессов. На примере Украины проанализировано взаимодействие экономических систем с точки зрения субъекта предпринимательства. Предложены методы оценки и определения ориентиров для выбора стратегических направлений развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия, приоритеты развития, предприятие, субъект хозяйствования, глобализация.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми, пов'язані з визначенням стратегічних пріоритетів розвитку підприємства в умовах глобалізації економічних процесів. На прикладі України проаналізовано взаємодію економічних систем з точки зору суб'єкта підприємництва. Запропоновано методи оцінки та визначення орієнтирів для вибору стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегія, пріоритети розвитку, підприємство, суб'єкт підприємництва, глобалізація.

ANNOTATION

The problems associated with the strategic priorities definition for the enterprise development in the conditions of economic processes globalization are reviewed in the article. The interaction between economic systems from the business entity perspective (example of Ukraine). The methods of evaluation and selection guidelines for the strategic directions of the enterprise development.

Keywords: strategy, development priorities, company, entrepreneurship subject, globalization.

Постановка проблемы. В период глобализации экономических процессов, одну из важных ролей в развитии субъектов хозяйствования играют факторы внешней среды, воздействующие на определение направлений их развития и выбор стратегических целей, с точки зрения повышения экономического роста, а также соответствующее согласование миссии предприятия с целями конкурентной и потребительской среды, на различных уровнях функционирования экономики. Кроме этого, при высоких темпах научно-технического прогресса для определения четких стратегических ориентиров и обеспечения стабильного развития для субъекта

предпринимательства необходимы четкое представление и понимание процессов интеграции национального хозяйства в единую международную экономическую систему.

В свою очередь, развитие субъектов хозяйствования в национальной экономике, в частности в Украине, осуществляется в рамках экономической политики, которая формируется и осуществляется государством. Поэтому негативные явления в данной экономической системе, являются не только следствием мирового финансово-валютного кризиса и сложной политико-экономической ситуации в стране, но также и отражением проблем внутреннего характера, которые в значительной степени спровоцированы неадекватными решениями управляющих органов. В таких условиях субъекты хозяйствования дезориентированы в выборе, постановке и осуществлении своих целей, а также использовании наиболее эффективных механизмов их достижения. Все это обуславливает диспропорциональность и жесткую прагматичность (вплоть до неадекватности) экономических стремлений субъектов хозяйствования в отношении формирования собственных целей и построения системы методов, способов и стимулов их достижения в рамках функционирования экономической системы Украины и мировой системы в целом.

Военные действия, происходящие на востоке Украины в настоящее время, проявили и усугубили все недостатки государственной политики в отношении управления национальной экономикой. В частности, отсутствие практических решений вопросов поддержки предпринимательства в Украине и создание благоприятных условий для его развития спровоцировали процесс оттока инвестиций. В свою очередь, отсутствие государственных приоритетов в развитии эконо-

мики и долгосрочных программ их достижения, а также нестабильность в мировой и отечественной экономике и, соответственно, спроса на экспортируемую продукцию, привели к существенному ухудшению общих показателей по Украине и деятельности субъектов хозяйствования. Так, по официальным данным Минфина Украины, за период с 2005 по 2015 г. индекс инфляции в Украине составил 403,9% [1]. Наряду с этим в 2005 г. стоимость одного доллара США равнялась 5,3042 грн., а в 2015 г. – 25,555 грн. Стоимость одной гривны по отношению к доллару США снизилась почти в пять раз [2; 3].

Такие показатели национальной экономики заставляют задуматься об эффективности стратегического менеджмента, используемого в определении направлений развития экономики страны в целом, а также субъектов предпринимательства. В этом плане наряду с отсутствием национальных приоритетов возникает проблема, связанная с необходимостью выявления негативных факторов, препятствующих осуществлению стратегий развития и эффективному развитию национальной экономики и ее неотъемлемых элементов – субъектов предпринимательства.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на наличие большого количества исследований, посвященных формированию стратегии развития субъектов хозяйствования, а также достаточно глубокой проработки вопросов, связанных с теорией и методологией построения стратегии и организации стратегического менеджмента на предприятии, особенности влияния внешней среды и формирования ответной реакции субъектов хозяйствования в период глобализации являются уникальными. Вследствие чего возникает существенная необходимость разработки теоретических аспектов данной проблемы и методологических подходов, позволяющих субъектам хозяйствования создать механизмы действенного противостояния негативным явлениям внешней среды и эффективно функционировать с учетом реального состояния в период глобализации экономики, а также формировать свою стратегию на более или менее дальнюю перспективу.

Отдельные теоретические и методологические аспекты указанной проблематики нашли свое отражение в работах ряда отечественных авторов: В. Ляшенко, Е. Котова [4], А. Благодарного, А. Толмачевой [5], В. Хобты, О. Поповой, А. Мешкова [6], В. Дементьева, В. Вишневого [7], И. Бондаревой, С. Кравченко [8], Н. Далевской [9] и др.; российских ученых: О. Виханского, Л. Гончаренко [10], А. Зарицкого, Г. Клейнера и др.; а также представителей зарубежных школ: Д. Бодди, Г. Минцберга, М. Портера, А. Стрикленда, К. Пайонка, П. Лиса, И. Мазуркевич [11] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В работах указанных ученых рассмотрены различные аспекты стратегии и стратегического менеджмента, проведено достаточно глу-

бое их исследование. Рассмотрено воздействие внешней среды на поведение субъекта предпринимательства, проанализировано влияние различных факторов на состояние инвестиционного климата. Однако изменения во внешней среде предпринимательства ставят нестандартные задачи, которые заставляют искать новые подходы и методы решения проблем, связанных с определением стратегических приоритетов развития предприятия в условиях глобализации, и эффективным формированием и осуществлением стратегии субъектов хозяйствования.

Цель статьи заключается в определении приоритетов стратегии развития субъектов хозяйствования в условиях глобальных изменений внешней среды, поскольку обеспечение достижения любой доминанты имеет свою стоимость. Кроме того, эффективность достижения промежуточных и конечной цели определяет долгосрочные перспективы деятельности субъектов хозяйствования. В этой связи представляет особый интерес формирование теоретико-методических основ построения такой стратегии с координатной системой приоритетов, адекватных состоянию внешней и внутренней среды предприятия.

Изложение основного материала исследования. В соответствии с целью данной статьи, следует уяснить сущность понятия «стратегия», чтобы четко представлять как констатирующую, так и процессную компоненты данной экономической категории. Следует отметить, что в определении понятия стратегии между различными авторами не наблюдается существенных различий. Наиболее полное определение этому понятию дает О. Виханский. Здесь стратегия (от греч. *strategia: stratos* – войско + *ago* – веду) определяется как «долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям».

В приведенных определениях делается акцент на долгосрочность направления развития. Однако выбранные направления и приоритеты предприятия во время его функционирования могут изменяться. Это может быть обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, воздействующими на формирование стратегии или вынуждающими субъект хозяйствования к определенным действиям. Кроме того, как указывалось, изменения во внешней среде могут прямо или косвенно воздействовать на изменение стратегических направлений деятельности субъекта предпринимательства вплоть до изменения миссии, то есть основной цели существования предприятия.

Вследствие этого целесообразнее рассматривать стратегию развития субъекта хозяйствования в динамике его функционирования в изменяющейся внешней среде как направление с выделением приоритетов в достижении целей и

реализации конкретных функций управления в условиях изменчивой внешней среды для улучшения количественных и качественных характеристик результатов деятельности субъекта хозяйствования. Такое определение включает ресурсную компоненту в формировании стратегии, поскольку именно возможности, которые в состоянии использовать субъект хозяйствования, являются, как правило, лимитирующими при выборе путей и методов развития предприятия [5, с. 30–37].

Если говорить о внутреннем потенциале субъекта хозяйствования, то в первую очередь подразумевается его предпринимательская спо-

собность. Однако данная способность может проявляться в определенных условиях внешней среды. Среди прочих, речь идет о мотивации.

В условиях, когда в течение 10 лет национальная валюта обесценивается в пять-шесть раз, а капитализация предприятий сводится к нулевой стоимости (имеется в виду восток Украины 2012–2016 гг.) без реальной ответственности за это органов власти и ее представителей, в том числе и олигархов-монополистов, то мотивация для создания и работы предприятий в таких условиях будет также стремиться к нулю. Напротив, в странах с развитой экономикой вероятность возникновения

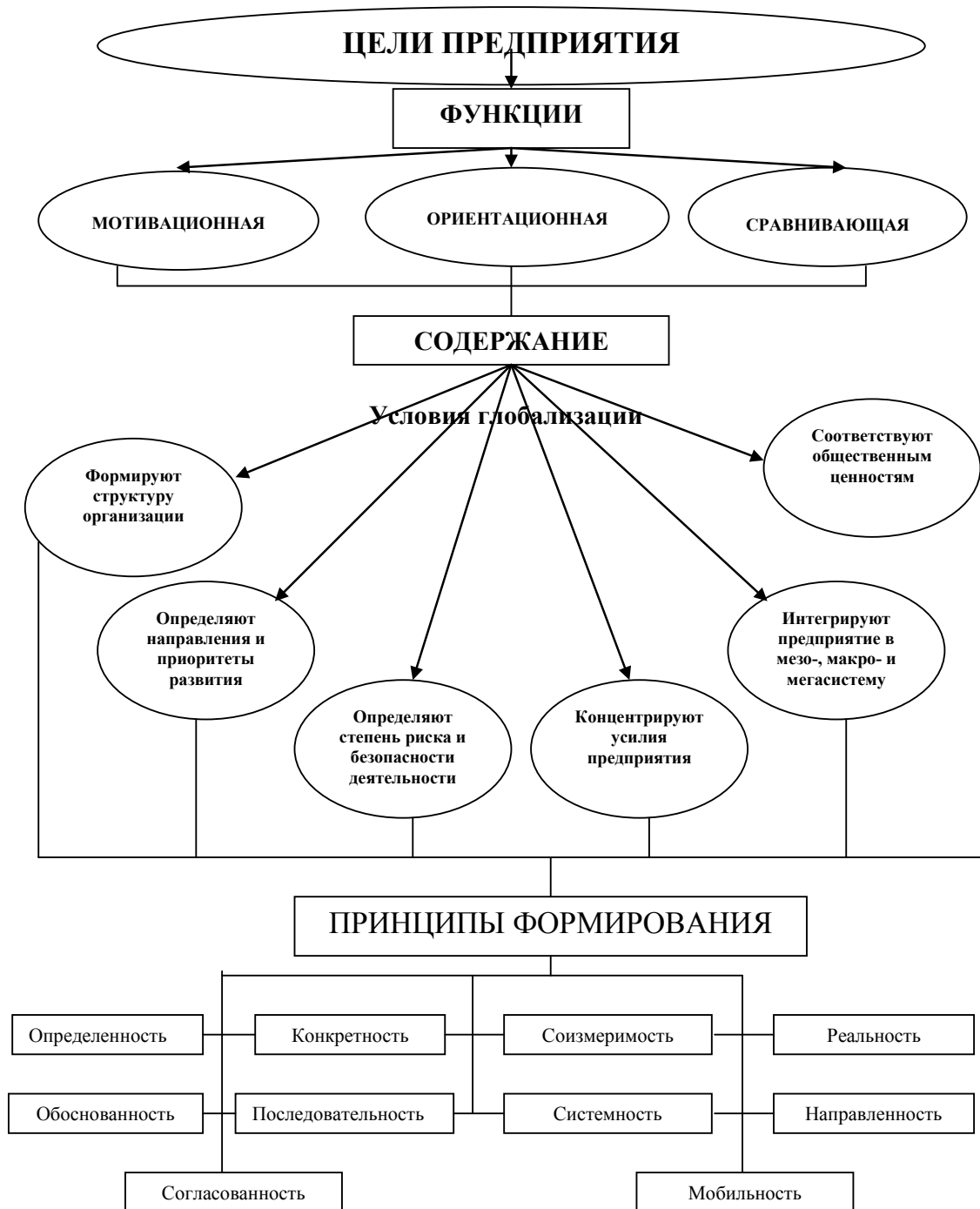


Рис. 1. Цели предприятия: значение, содержание, принципы формирования (в условиях глобализации)

таких форс-мажорных ситуаций минимальна, что привлекает инвесторов и определенным образом стимулирует развитие бизнеса.

Следует также учитывать тот факт, что страны, которые находятся в приграничных территориях противоборствующих экономических систем глобального масштаба, более уязвимы в политическом плане и могут в любой момент стать плацдармом для выяснения отношений между империалистическими соседями. Однако существует множество примеров в истории таких противостояний – например, Кипр, Корея, Сингапур, Израиль, Япония и др. Правительства этих стран в свое время четко определились в приоритетах выбора вектора развития, тем самым дав себе возможность формировать систему национальной безопасности.

Можно предположить, что определение стратегических приоритетов развития предприятия базируется на национальной безопасности государства, налогового климата, благоприятствующего развитию бизнеса, и интеграции с глобальной политико-экономической системой. Тогда уровень мегамасштаба мышления у субъектов предпринимательства в странах с трансформирующейся экономикой будет крайне необходим для ускорения процессов, связанных с интеграцией национального хозяйства в международную экономическую систему.

Учитывая стратегические ориентиры развития, предприятия должны формировать свою миссию, сопоставляя и корректируя ее на различных уровнях экономического функционирования мировой системы. Речь не идет в данном случае о варианте присоединения как крайности понимания интеграции, а наоборот, определение своего места в глобальной системе на различных уровнях взаимодействия. В соответствии с этим, миссия субъекта хозяйственной деятельности при формировании его стратегии и постановке целей должна определяться с учетом воздействия внешней среды не только регионального и национального уровней, но и глобального [5, с. 30–37].

Исходя из направлений стратегических ориентиров формируются цели предприятия в соответствии с их функциями, содержанием и принципами формирования в условиях глобализации (рис. 1).

Среди направлений стратегического планирования, в том числе и в глобальном масштабе, можно отметить ряд следующих ориентиров развития (рис. 2).

Исходя из направлений стратегических ориентиров формируются цели предприятия в соответствии с их функциями, содержанием и принципами формирования в условиях глобализации (рис. 2).

В математическом выражении показатель стратегического развития предприятия (*SDE*) можно условно представить в денежном выражении, взяв сумму денежных потоков за *n* лет и стоимость в *n*-м году того же предприятия на фондовой бирже (*MC*). Соответствующая формула для вычисления величины *SDE* будет иметь вид:

$$SDE = \sum_{i=1}^n CIF_i + MC_n \quad (1)$$

Из этого следует, что при выборе неправильных стратегических ориентиров и привязке к национальной валюте, которая может обеспечиваться из-за отсутствия взаимосвязи национальной экономики с экономической системой развитых стран Европы и США, мотивация для субъекта хозяйствования (*Mo*) будет стремиться к своему минимуму при стремлении показателя *SDE* к нулевому значению:

$$Mo \rightarrow \min, \text{ при } SDE \rightarrow 0 \quad (2)$$

Таким образом, при определении стратегических приоритетов субъект хозяйствования будет ориентироваться в первую очередь на такие факторы воздействия внешней среды, как политико-экономическая стабильность и безопасность, благоприятный налоговый климат для развития бизнеса, ответственность государства за возможные форс-мажорные явления.

В свою очередь, определением инвестиционной привлекательности национальных хозяйств на глобальном уровне занимаются многие так называемые рейтинговые агентства. Среди прочих, лидерами в проведении такого рода исследований являются Fitch Ratings, Standard & Poor's и Moody's.

Именно на рейтинги и прогнозы этих компаний ориентируются потенциальные глобальные инвесторы, от притока капиталов которых в значительной степени зависит функционирова-

Тип ценностей	Категории ценностей	Характеристика целей
Теоретические	Истина, знание, рациональное мышление	Долгосрочные исследования и разработки
Экономические	Практичность, полезность, накопление капитала, способность к изменениям	Рост, прибыльность, результаты
Политические	Власть, признание	Общий объем капитала, объемы продаж, количество работников
Социальные	Хорошие человеческие отношения, бесконфликтность, принятие мультикультурализма	Социальная ответственность, доброжелательная атмосфера внутри организации
Эстетические	Художественная гармония, содержание, форма и симметрия	Дизайн продукции, качество, привлекательность
Научные	Научный потенциал	Патентно- и наукоемкость
Этические	Согласованность с окружающим миром	Этика, моральные проблемы

Рис. 2. Ценностные стратегические ориентиры развития предприятия

ние экономики и развитие бизнеса. Так, Fitch Ratings определяет следующие уровни кредитоспособности (табл. 1).

Как сообщалось, 18 ноября 2015 г. в пресс-релизе Fitch Ratings агентство повысило долгосрочный рейтинг Украины в иностранной валюте с уровня RD до CCC [13].

Необходимо отметить также исследования Мирового банка в отношении Украины, в соответствии с которыми по общей оценке сложности ведения бизнеса с 2010 г. по 2015 г. Украина поднялась со 147-го места до 96-го среди 189 стран мира [14].

На сегодняшний день существует множество научных подходов к разработке и реализации стратегического управленческого решения. Наиболее используемыми в современной науке стратегического менеджмента являются: системный, комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный. Каждый из этих подходов имеет методические особенности реализации, ориентиры и аналитический

аппарат. Однако применение этих подходов предпринимателями различных форм и масштабов деятельности представляется практически невозможным ввиду сложности использования данных методов.

Таким образом, в условиях резко изменяющейся политико-экономической среды, связанных с глобализацией экономики и высокими темпами научно-технического прогресса, предприятию необходимо формировать стратегию своего прогрессивного развития, определив соответствующее правильное направление последнего на основании государственной политики поддержки предпринимательства.

Выводы. Дополнительным преимуществом для выработки стратегии развития предприятия в агрессивной и резко изменяющейся внешней среде может служить определение стратегических приоритетов развития, к которым могут относиться глобальные положительные тенденции экономического роста. На основании вышеизложенного можно сделать следующие заключения:

1. Стратегия представляет собой направление развития субъекта хозяйствования с опре-

Таблица 1

Рейтинг Fitch Ratings уровней кредитоспособности

Обозначение	Определение
AAA	Наивысший уровень кредитоспособности. Самые низкие ожидания риска дефолта, присваиваются только в случае исключительно высокой способности погашать финансовые обязательства. Вероятность негативного влияния на эту способность со стороны предсказуемых обстоятельств очень низкая
AA	Очень высокая кредитоспособность. Очень низкие ожидания риска дефолта, указывают на очень высокую способность погашать финансовые обязательства. Подверженность этой способности влиянию предсказуемых обстоятельств не является значительной
A	Высокая кредитоспособность. Низкие ожидания риска дефолта и высокая способность погашать финансовые обязательства. Тем не менее, данная способность может быть в большей степени подвержена влиянию негативной бизнес-среды или негативных экономических условий, чем в случае более высоких рейтингов
BBB	Хорошая кредитоспособность. Повышенная уязвимость к риску дефолта, особенно в случае негативных изменений бизнес-среды или экономических условий с течением времени. Однако гибкость бизнеса или финансовая гибкость поддерживает возможность обслуживать финансовые обязательства
BB	Спекулятивный рейтинг. Повышенная уязвимость к риску дефолта, особенно в случае негативных изменений бизнес-среды или экономических условий с течением времени. Однако гибкость бизнеса или финансовая гибкость поддерживает возможность обслуживать финансовые обязательства
B	В высокой степени спекулятивный рейтинг. Наличие значительных рисков дефолта, однако при этом остается ограниченный запас прочности. На данный момент финансовые обязательства выполняются, однако способность продолжать платежи является уязвимой в случае ухудшения бизнес-среды или экономических условий
CCC	Существенный кредитный риск. Дефолт представляется реальной возможностью
CC	Очень высокие уровни кредитного риска. Дефолт в той или иной форме представляется вероятным
C	Исключительно высокие уровни кредитного риска. Дефолт является близким или неизбежным, или эмитент приостановил деятельность. Характерны следующие факторы в отношении эмитента: а) эмитент вступил в льготный период или период устранения нарушений после неплатежа по существенным финансовым обязательствам; б) эмитент договорился о временном разрешении на невыполнение обязательств или заключил соглашение о прекращении выплат по обязательствам после дефолта по существенным финансовым обязательствам. Fitch по иным причинам считает, что ситуация, соответствующая рейтингу RD или D, является близкой или неизбежной, в том числе ввиду официального объявления об обмене проблемных обязательств

Источник: обработана информация из [12]

делением приоритетов в достижении целей и применением соответствующих функций управления в условиях изменчивой внешней среды для улучшения количественных и качественных характеристик деятельности субъекта хозяйствования.

2. Стратегия развития предприятия может характеризоваться одним и более параметрами, отражающими процесс продвижения к намеченной цели. Для более быстрой и эффективной реализации всего комплекса поставленных целей и выполнения миссии в условиях глобализации необходимо планировать деятельность предприятия на основании представлений и понимания взаимодействия микро-, макро-, мезо- и мегауровней функционирования экономики.

3. Для оценки эффективности выбора и реализации стратегии развития предлагается использовать показатель стратегического развития предприятия (SDE) с учетом воздействия конъюнктуры рынка на рыночную стоимость субъекта хозяйствования в условиях глобализации экономических процессов.

4. Формирование и реализация стратегии осуществляются путем использования соответствующих ей тактик (техник), которые имманентны общим целям и миссии субъекта хозяйствования.

5. Масштабы предпринимательской деятельности и дальность горизонта формирования стратегии позволяют увязать тактико-стратегические планы субъектов хозяйствования для получения максимального эффекта от осуществления стратегического менеджмента.

6. Использование системы показателей стратегического развития, приведенных в данной статье, и методики анализа на различных уровнях функционирования экономических систем и взаимодействия субъекта хозяйствования с ними, а также определения стабильности и инвестиционной привлекательности в условиях глобализации может способствовать положительным изменениям в политико-экономической системе в странах с трансформирующейся экономикой, в частности в Украине.

7. Определение стратегических приоритетов развития предприятия в условиях глобализации является основной точкой максимального горизонта стратегического планирования и точкой повышенного внимания субъектов предпринимательской деятельности.

8. Снижение асимметричности знаний между государственными органами управления и глобальными операторами рынка, с одной стороны, и субъектами предпринимательской деятельности, в большей степени малого и среднего бизнеса, с другой, позволит повысить ответственность первых и увеличить темпы раз-

вития последних. Это, в свою очередь, будет способствовать стабилизации глобальной социально-экономической системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Индекс инфляции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>.
2. Курсы Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/arch/?nbu&2005-01-25>.
3. Курсы Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/exch/?nbu>.
4. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? [монографія] / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-ті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
5. Благодарний О.І., Толмачова Г.Ф. Дослідження впливу регіональних особливостей на розвиток суб'єктів малого підприємництва / О.І. Благодарний, Г.Ф. Толмачова, О.С. Квілінський // Економіка та право. – 2014. – № 1. – С. 30–37.
6. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах / В.М. Хобта, О.Ю. Попова, А.В. Мешков; НАН України, Інститут економіки промисловості; МОН України, ДонНТУ. – Донецьк: Норд-Пресс, 2005. – 276 с.
7. Дементьев В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В.В. Дементьев, В.П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.
8. Особенности инвестиционно-инновационной направленности подготовки студентов в техническом вузе (на примере Донецкого региона) / И.А. Бондарева, С.И. Кравченко, А.В. Мешков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. – № 4(223). – С. 236–244.
9. Далевська Н.М. Структурний рух глобалізації світової економіки / Н.М. Далевська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3(446). – С. 8–13.
10. Гончаренко Л.И. Налоговые и таможенные инструменты регулирования инновационной деятельности: [монография] / Л.И. Гончаренко, Л.В. Полежарова, О.Н. Савина [и др.]; под науч. ред. Л.И. Гончаренко и М.Р. Пинской. – М.: Дашков и К, 2014.
11. Mazurkiewicz J., Lis P., Pająk K. Innowacje w strategiach przedsiębiorstw sektora elektroenergetycznego // Mazurkiewicz J., Lis P., Pająk K. Chapter: Innowacje w strategiach przedsiębiorstw sektora elektroenergetycznego, Publisher: Wydawnictwo Adam Marszałek. – 2015. – P. 112–126 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/281973250_Innowacje_w_strategiach_przedsiębiorstw_sektora_elektroenergetycznego.
12. Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitchratings.com/>.
13. Forbes Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/news/1405979-fitch-prognoziruie-rost-ekonomiki-ukrainy-v-sleduyushchem-godu>.
14. Ведение бизнеса-2015: Больше, чем эффективность: доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.

УДК 005.35:339.138

Козин Л.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджментуІвано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету**СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ І КОРПОРАТИВНА
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗВ'ЯЗОК КОНЦЕПЦІЙ****SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING AND CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY: RELATIONSHIP OF THE CONCEPTS****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено взаємозв'язок соціально відповідального маркетингу і концепції корпоративної соціальної відповідальності як сучасного напрямку розбудови бізнес-середовища. Зроблено висновок про можливість трактування соціально відповідального маркетингу як прикладного втілення концепції корпоративної соціальної відповідальності, орієнтованого на формування довгострокових партнерських взаємин із своїми споживачами через задоволення їх потреб та інтересів у спосіб, який матиме довгостроковий позитивний ефект як для їх добробуту і добробуту суспільства в цілому, так і для фінансового та ринкового становища компанії.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, соціальний маркетинг, корпоративна соціальна відповідальність, етична відповідальність, альтруїстична відповідальність, стратегічна відповідальність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована взаимосвязь социально ответственного маркетинга и концепции корпоративной социальной ответственности как современного направления формирования бизнес-среды. Сделан вывод о возможности трактовки социально ответственного маркетинга как прикладного воплощения концепции корпоративной социальной ответственности, ориентированного на формирование долгосрочных партнерских взаимоотношений с потребителями через удовлетворение их потребностей и интересов способом, имеющим долгосрочный позитивный эффект как для их благополучия и благополучия общества в целом, так и для финансового и рыночного положения компании.

Ключевые слова: социально ответственный маркетинг, социальный маркетинг, корпоративная социальная ответственность, этическая ответственность, альтруистическая ответственность, стратегическая ответственность.

ANNOTATION

The article studies the relationship of socially responsible marketing and the concept of corporate social responsibility as the modern direction of the business environment formation. It was concluded that it is the possibility of socially responsible marketing interpretation as a practical implementation of the corporate social responsibility concept, based on establishing long-term partnerships with customers by satisfying their needs and interests in a manner that will have a lasting positive effect for their welfare and the welfare of society as a whole, as well as for the financial and market position of the company.

Keywords: socially responsible marketing, social marketing, corporate social responsibility, ethical responsibility, altruistic responsibility strategic responsibility.

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність як ідеологія здійснення ключових бізнес-процесів компанії набуває все більшого визнання серед компаній і корпорацій усього світу. Утім, якщо питання доцільності форму-

вання ефективних стосунків із внутрішніми стейкхолдерами та акціонерами не викликає сумнівів, то доцільність реалізації соціально відповідальних підходів в організації маркетингової діяльності залишається питанням дискусійним. У чому їх сенс? Чи синонімічними є поняття «соціально відповідальний маркетинг» і «соціальний маркетинг»? Яким чином і у якій площині перетинаються комерційні цілі, зокрема утримання і розширення ринкової частки, і соціально відповідальні стандарти маркетинг-мікс? Саме такі питання постають сьогодні як перед вченими, так і перед практиками, які шукають шляхи і можливості побудови соціально відповідальних стосунків із громадою, контрагентами і споживачами на засадах взаємної користі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З моменту свого первинного формулювання і дотепер ключові ідеї відповідальності корпоративного сектору перед суспільством були і залишаються предметом дискусій і суперечок багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів формування соціально відповідального маркетингу, а також системи соціальної відповідальності бізнесу в цілому належить, зокрема, А. Керролу, Ф. Котлеру, Ж.-Ж. Ламбену, Ж. Лантосу, Д. Акімову, М. Булах, Б. Голодцю, О. Зеленко, М. Окландеру, П. Орлову, Л. Юзик та ін.

Проте питання взаємоузгодження соціально-відповідального маркетингу і корпоративної соціальної відповідальності, на нашу думку, потребує подальшого уточнення і деталізації.

Мета статті полягає у визначенні характеру взаємозв'язків між соціально відповідальним маркетингом і концепцією корпоративної соціальної відповідальності, виходячи з різних підходів до їх тлумачення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Народження концепції соціально відповідального маркетингу (СВМ) прийнято пов'язувати із виходом статті Ф. Котлера «Що консьюмеризм означає для маркетологів» у червні 1972 р. [1]. У ній автор стверджував, що головна ідея СВМ полягає у доповненні ключових елементів маркетингової концепції (задоволення споживачів і

досягнення прибутковості) третьою складовою, а саме довгостроковим добробутом споживачів.

Роботи Котлера дали поштовх іншим вченим щодо розвитку концепції СВМ. Більшість із них поділяли його переконання: те, що є добрим у довгостроковій перспективі для суспільства, є добрим і для бізнесу. По суті, цей принцип можна вважати фундаментом, на якому прихильники соціально-відповідального маркетингу будували свої теорії. Іншим визначальним аспектом нової концепції став її акцент на зв'язку між бізнесом і його оточенням у формі механізмів зворотного зв'язку, консультацій і переговорів з конкурентами, споживачами і органами державної влади.

При цьому усі апологети СВМ підкреслювали, що він жодним чином і у жодній формі не заперечує основну мету комерційного підприємства – забезпечення його довгострокового розвитку і прибутковості. Бізнес вони розглядали як суспільну підсистему, де кожна його дія впливає на зовнішнє середовище, а кожен елемент зовнішнього середовища, у свою чергу, впливає на бізнес. Отже, бізнес має і соціальну, і економічну роль, а його завдання полягає у формуванні такої поведінки, за якої він приносить користь суспільству, водночас приносячи користь собі [2].

Таким чином, соціально відповідальний маркетинг ми можемо розглядати як концепцію, що передбачає побудову системи ринкової діяльності компанії (включаючи її внутрішні і зовнішні елементи) на основі балансування і узгодження таких чинників, як досягнення економічних цілей компанії, задоволення потреб споживачів і забезпечення довгострокових інтересів суспільства.

У період бурхливого розвитку процесу концептуалізації соціальної спрямованості маркетингу Ф. Котлер увів у обіг термін «соціальний маркетинг». Він визначив його як «розробку, упровадження і контроль програм, спрямованих на формування сприйняття соціальних ідей, включаючи елементи планування продукту, ціноутворення, комунікацій, розподілу

і маркетингових досліджень» [3]. При цьому автор підкреслював, що соціальний маркетинг може реалізовуватися як державними установами й некомерційними організаціями, так і бізнес-структурами. Напевно, саме тому терміни «соціальний маркетинг» і «соціально відповідальний маркетинг» стали іноді вживатися як взаємозамінні. Утім, переважна більшість дослідників вважають, що ці терміни відносяться до різних вимірів сфери маркетингу. При цьому виділяють кілька ключових ознак, за якими ця розбіжність є найбільш очевидною.

Першою є форма того ефекту, якого прагне досягти суб'єкт маркетингової діяльності. Якщо для соціально відповідального маркетингу – це комерційний ефект, одержання прибутку і організаційний розвиток, досягнуті у соціально-відповідальний, етичний спосіб, то соціальний маркетинг має на меті «розробку, реалізацію і контроль соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня сприйняття визначеними верствами суспільства певних соціальних ідей, рухів і практичних дій» [4, с. 99].

Другою відмінністю соціального маркетингу є його технологічна сутність, адже як і холистичний маркетинг, він являє собою набір певних методів маркетингу, є узагальненою функцією, прийнятною як для комерційних, так і для некомерційних організацій. СВМ, навпаки, відображає розширення маркетингу в межах його сутнісного виміру (тобто розширення сфер, що лежать у полі зору комерційного маркетингу).

Ще однією визначальною рисою, що відрізняє ці дві маркетингові концепції, є об'єкт маркетингових зусиль: об'єктом соціально відповідального маркетингу є уречевлений продукт (товар, послуга тощо), тоді як у полі зору соціального маркетингу знаходиться соціально значуща ідея.

У табл. 1 відображено порівняння ключових особливостей класичної, соціально відповідальної і соціального маркетингових концепцій.

При цьому слід зауважити, що між соціально відповідальним і соціальним маркетингом існує тісний взаємозв'язок, оскільки перший може

Таблиця 1

Порівняльна характеристика класичного, соціально відповідального і соціального маркетингу

Порівняльна ознака	Класичний маркетинг	Соціально відповідальний маркетинг	Соціальний маркетинг
Суб'єкт маркетингової діяльності	Бізнес-структура		Державні і громадські інституції, в окремих випадках компанії
Природа продукту	Товар, послуга		Ідея, модель поведінки
Методи просування	Дозволені законом	Дозволені законом, нормами моралі і ділової та суспільної етики	
Маркетингова ціль	Задоволення потреб споживачів	Задоволення довгострокових потреб і інтересів клієнтів і суспільства	Моделювання поведінки цільової аудиторії або суспільства в цілому
Організаційна ціль	Економічний ефект		Соціальний ефект
Джерело фінансування	Інвестиції		Податки, благодійні внески
Конкуренція	Товари і послуги, що задовольняють аналогічні потреби і їх виробники		Існуюча модель поведінки, небажані стереотипи тощо

реалізовуватися із використанням технік другого. Формуючи відповідну систему маркетингу, що відображає її соціально-відповідальне спрямування, компанія здійснює комунікації або просування своєї політики (наприклад, через рекламу), отже, вона є залученою до соціального маркетингу, адже використовує маркетингові техніки для просування концепції або ідеї.

У сучасній фаховій літературі питання, пов'язані із різноманітними проявами соціальної і соціально відповідальної маркетингової діяльності підприємства, часто використовуються як приклади практичного втілення концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Нашою метою на даному етапі дослідження є виявлення існування взаємозв'язків між ними.

Окремі прояви та ідеї, що асоціюються із корпоративною соціальною відповідальністю, ми можемо спостерігати протягом усієї історії людства. Так, один з законів царя Хамурапі, який правив у 1793–1750 рр. до н. е., передбачав жорстке покарання, аж до смертної кари, тим власникам, чий «бізнес» (торгівля, виробництво, сільське господарство) спричинив смерть або серйозні проблеми для місцевого населення. Утім, перші масштабні спроби практичного втілення КСВ, а також ґрунтовні праці з цієї тематики мають приналежність до Сполучених Штатів Америки.

Так, із середини XIX ст. значна увага керівників промислових виробництв стала приділятися питанням умов праці найманих робітників. Дж. Паттерсон, засновник компанії National Cash Register і водночас ідеолог руху за добробут на виробництві, у 1893 р. розпочав спорудження першої фабрики із денним освітленням (великими скляними вікнами від підлоги до стелі), відмінною системою вентиляції повітря, ванними кімнатами, їдальнею, медичним кабінетом для робітників тощо. Крім цього, було запроваджено систему навчання персоналу та стимулювання тих співробітників, які вносили пропозиції щодо покращання різних напрямків діяльності компанії [5]. Були ці заходи елементами прорахованих бізнес-рішень або ж соціальної відповідальності і турботи про становище трудящих? Мабуть, однозначно відповісти на це питання неможливо, хоча обидва мотиви є, на нашу думку, очевидними. Також слід згадати знаних бізнесменів-філантропів, зокрема К. Вандербільта і Дж.Д. Рокфеллера, активні дії яких припали на кінець XIX – початок XX ст.

У 1889 р. засновник корпорації U.S. Steel Е. Карнегі у своєму «Євангелії багатства» вперше сформулював принципи соціальної відповідальності: багаті повинні підтримувати бідних через благодійність і розглядати себе не як господарів, а як менеджерів капіталу, що працює на благо суспільства. Протягом свого життя меценат відкрив біля 3 000 бібліотек, заснував 10 добродійних фондів. Ним було профінансовано будівництво концертного залу

Карнегі-холл, створення університету в Бірмінгемі, Технологічного інституту Карнегі у Пітсбурзі, Інституту Карнегі у Вашингтоні [6].

У 1905 р. у Чикаго відбулося перше засідання «Ротарі-клубу», який об'єднує «професіоналів і бізнесменів для здійснення гуманітарних проєктів, розвитку високих етичних стандартів у професійній сфері і допомоги у встановленні миру, взаєморозуміння і доброї волі на всій планеті». У цьому першому засіданні взяли участь лише четверо засновників, тоді як сучасний рух Ротарі об'єднує 1,2 млн. учасників із більш ніж 200 країн світу.

Таким чином, хоча корпоративна соціальна відповідальність і не була конкретизована та понятійно визначена, її коріння тісно переплетені із еволюцією розвитку економічних і суспільно-політичних відносин XIX – початку XX ст.

Починаючи з 30-х років минулого століття в колах власників і управлінців йшли активні дискусії навколо бачення їх відповідальності не лише з точки зору максимізації прибутків, але й стосовно знаходження балансу між цією метою і впливом бізнесу на працівників, споживачів і громадськість. До того ж під впливом антикомуністичних настроїв періоду Другої світової війни багато підприємців стали бачити соціальну відповідальність бізнесу своїм патріотичним обов'язком [7]. У цей час було опубліковано кілька цікавих праць із промовистими назвами, зокрема, «Соціальний контроль бізнесу» Дж.М. Кларка (1926 р.) і «Вимірювання соціальної діяльності бізнесу» Т. Крепса (1940 р.). П. Друкер у книзі «Майбутнє індустріальної людини» (1942 р.) зауважував, що будь-яка діяльність компанії має соціальний вимір, безпосередньо пов'язаний з її економічними цілями і втілений у відповідальності за результати її діяльності.

У даному контексті цікавою є періодизація розвитку концепції КСВ, запропонована американським науковцем П. Мерфі [8]. Якщо весь описаний нами вище період він назвав «епоєю філантропії», адже переважаючою формою реалізації соціальної відповідальності компаній у цей час була саме добродійність, то період 1953–1967 рр. одержав від нього назву «ери пробудження». Її початком стала публікація книги «Соціальна відповідальність бізнесмена» г. Боуена – «батька» корпоративної соціальної відповідальності [9].

Ключовою ідеєю праці Боуена стало те, що кілька сотень найбільших бізнес-структур у сучасному світі відіграють роль потужних центрів влади й прийняття рішень, а їх дії безпосередньо впливають на різні аспекти життя суспільства. Автор доводив доцільність утілення у практику компаній доктрини КСВ, уперше давши їй визначення: «Зобов'язання бізнесмена – реалізовувати таку політику, ухвалювати такі рішення і проводити таку лінію поведінки, які були б бажаними з точки зору цілей та цінностей суспільства» [10, с. 6].

Говорячи про класиків концепції КСВ, слід згадати й К. Девіса, який стверджував, що вона є виправданою з точки зору одержання компанією довгострокових конкурентних переваг і посилення її впливовості, вивішивши «залізний закон відповідальності» (*Iron Law of Responsibility*): уникання навіть найвпливовішою компанією виконання своїх соціальних зобов'язань у довгостроковій перспективі веде до втрати цього впливу [11, с. 71].

У науковій літературі виділено три основні підходи, що дозволяють дати відповідь на питання, перед ким є відповідальним бізнес.

Концепція акціонерів, авторами якої стали Р. Куази і Д. О'Брайєн [12], представляє класичний погляд на корпоративну соціальну відповідальність, тобто «соціальна відповідальність бізнесу полягає у збільшенні прибутку». Акціонер і гонитва за максимізацією прибутку є основними цінностями компанії, у той час як соціально відповідальна діяльність не відноситься до сфери її інтересів, але є одним з основних завдань уряду. Цей підхід інтерпретує як прийнятну таку міру залучення бізнесу до КСВ, у якій вона співпадає з головною бізнес-метою, тобто створенням довгострокової цінності для власників бізнесу. Такий підхід, названий звуженою КСВ, можна вважати ліберальним, або правим, і зазвичай використовується прихильниками саморегульованого вільного ринку.

Концепція стейкхолдерів Е. Фрімена стверджує, що компанія є не лише підзвітною своїм акціонерам чи власникам, але й повинна збалансовувати численні інтереси стейкхолдерів. До стейкхолдерів компанії відносять ті особи чи групи осіб, які впливають або ж можуть піддатися впливу з боку рішень і дій компанії [13]. Зазвичай це персонал, споживачі, постачальники, громадські організації, партнери по бізнесу, місцеві мешканці, інвестори і акціонери, органи місцевої та державної влади і ЗМІ тощо.

Згідно із *концепцією соціалізації*, що представляє значно ширший погляд на природу і роль КСВ, компанії є відповідальними перед суспільством у цілому, оскільки є його невід'ємною складовою частиною. Адже будь-яке підприємство чи організація діють тому, що суспільство надало їм таке право, і повинні конструктивним чином задовольняти потреби суспільства.

Дані підходи (*розширена КСВ*) у більшій мірі відповідають на виклики глобального бізнес-середовища. Вони базуються на припущенні, що бізнес-структури повинні ефективно формувати суспільний добробут, оскільки вони існують як відповідь на соціальні потреби і мають привілейоване фінансове становище. Прибічники соціально-економічної моделі трактують бізнес-систему як відкриту, взаємопов'язану і взаємозалежну із соціальною системою; відповідно, аналіз корпоративної відповідальності охоплює як мікро-, так і макроекономічний рівень.

Усі сфери, на які може бути спрямована соціальна відповідальність бізнесу, можна уза-

гальнити за допомогою моделей КСВ. Одна з них була запропонована у 1991 р. А. Керролом [14]. Автор виділив чотири ієрархічні рівні відповідальності: економічний, правовий, етичний і філантропічний. В основі своєї піраміди він розташував економічну відповідальність, оскільки вважав, що саме виробництво товарів та надання послуг з метою отримання прибутку є природою бізнесу. Другим «верхом» піраміди є правова відповідальність, тобто зобов'язання підприємства дотримуватися законодавчих і нормативних вимог. Однак оскільки крім формальних, закріплених у відповідних актах правил, існують ще й неформальні, утім, загальновизнані у суспільстві норми і моральні стандарти, компанія є етично відповідальною за їх дотримання. Філантропічна відповідальність «вінчає» піраміду, адже реалізується через підтримку соціальних проектів та інвестиції у розвиток громади і є найвищим ступенем прояву відповідальності бізнесу.

Одинадцять років потому Ж. Лантос представив власну інтерпретацію піраміди Керролла, виділивши натомість три рівні соціальної відповідальності бізнесу: етичний, альтруїстичний і стратегічний рівні [15]. У табл. 2. наведено порівняльну характеристику цих двох моделей, сформовану на основі аналізу першоджерел.

Таблиця 2
Порівняння моделей КСВ
А. Керролла і Ж. Лантоса [14; 15]

Модель Керролла	Модель Лантоса
1. Економічна відповідальність: прибуткова діяльність, створення достойних і безпечних умов праці, виробництво якісної продукції	1. Етична відповідальність: дотримання економічних, правових і етичних зобов'язань компанії
2. Правова відповідальність: виконання вимог законів і регуляторних актів	
3. Етична відповідальність: здійснення бізнесу у справедливий, моральний і прозорий спосіб	
4. Філантропічна відповідальність: добровільна підтримка соціальних проектів, інвестиції у розвиток місцевої громади і добробут суспільства в цілому	2. Альтруїстична відповідальність: благодійництво, що спрямоване на покращання якості життя суспільства 3. Стратегічна відповідальність: добровільні заходи, спрямовані на формування позитивної репутації компанії і покращання її ринкового становища

У блоці «Етична відповідальність» Ж. Лантос об'єднав за змістом економічну, правову і етичну відповідальність Керролла. Вона представляє собою моральне зобов'язання, що виходить за межі дотримання економічних і правових обов'язків фірми – недопущення або

мінімізація фактичної або потенційної шкоди (фізичної, психічної, економічної, духовної та емоційної), що може виникнути у зв'язку (прямому чи непрямому) з діями фірми.

Альтруїстична відповідальність моделі Лантоса є еквівалентною філантропії Керролла – це добровільні пожертви та сприяння розвитку громадських проектів (освітніх, культурних, боротьба з безробіттям, безпритульністю, наркоманією та алкоголізмом тощо), навіть якщо ці витрати негативно впливатимуть на показник рентабельності бізнесу. Ця відповідальність, за словами Лантоса, є частиною негласного корпоративного соціального договору між бізнесом і суспільством. Автор цитує г. Форда II, який ще у 1969 р. зазначав: «Умови контракту між промисловістю і суспільством змінилися... Нині від нас вимагають обслуговувати значно ширше коло суспільних інтересів і нести відповідальність навіть перед тими представниками громади, з яким ми не пов'язані комерційними стосунками» [15].

Натомість Лантос виділяє стратегічну відповідальність як підтримку реалізації соціальних програм і проектів у межах досягнення стратегічних цілей бізнесу. Тобто компанія бере у них участь не тільки тому, що це добре і благородно, але й тому, що у коротко- або довгостроковій перспективі ці дії принесуть позитивні результати у формі покращання ринкового і фінансового стану компанії, а отже, права власників компанії не будуть порушені. У визначенні форм такої відповідальності дослідник спирався на класифікацію М. Новака [16], який, зокрема, виділяв:

1) формування всередині компанії атмосфери єдності і поваги до людської гідності, що сприятиме посиленню вмотивованості, командного духу, виконавчої дисципліни, а отже, й продуктивності праці;

2) партнерські взаємини із інвесторами, власниками, споживачами, працівниками і іншими контактними аудиторіями з метою формування взаємовигідної співпраці і лояльності до компанії;

3) захист «моральної екології» через посилення відповідальності за зміст і форму комунікацій із зовнішнім середовищем (рекламу, публіситі, PR, промо-заходи тощо) і уникання у них образів та ідей із сексуальним підтекстом, закликів до насилля і нетерпимості, расової, статевої, релігійної чи інших форм дискримінації, що, безумовно, сприятиме зміцненню репутації компанії;

4) захист політичних свобод, оскільки, на думку автора, виживання бізнесу залежить від існування інститутів політичної і ринкової демократії. Таким чином, підприємства повинні підтримувати громадянську

активність своїх співробітників та партнерів, а також дотримуватися правил чесної конкуренції і прозорих відносин із інститутами влади;

5) підтримка встановлення соціальної справедливості. Підприємства повинні заохочувати співробітників приймати участь у волонтерських заходах і бути активними членами місцевих громад. Благополучні громадяни – це платоспроможні покупці, отже, компанія прямо зацікавлена у розвитку спільноти, в межах якої вона діє, а також підвищенні добробуту її членів;

6) внески у покращання якості життя суспільства. Якщо описані вище форми стратегічної відповідальності мали у більшій мірі ідеологічний і психологічний вираз, то ця передбачає конкретні матеріальні витрати у проектах, пов'язаних із підтримкою неурядових і благодійних організацій, захистом довкілля, вирішенням конкретних соціальних проблем (безробіття, підліткова злочинність, алкоголізм тощо). Даний вимір стратегічної відповідальності відрізняється від її альтруїстичної форми тим, що при співпадінні інструментів і засобів вона є частиною плану розвитку компанії, тобто усі перелічені кроки вписуються у загальну стратегію формування репутації та зміцнення позицій на ринку.

Саме стратегічний вимір КСВ Лантоса відносив до компетенції маркетингової соціальної відповідальності – «обов'язку маркетингу перед суспільством у сфері забезпечення життя, свобод і загального добробуту споживачів шляхом створення ринкових цінностей, які підвищують ефективність, результативність, та рівень задоволення економічними аспектами життя, приносячи водночас користь фірмі» [16]. Ми вважаємо такий підхід логічно обґрунтованим і прийнятним хоча б тому, що з наведеного вище переліку форм стратегічної відповідальності принаймні три (№ № 2, 3 і 6) безпосередньо ілюструють функціональне спрямування СВМ.

Співставивши характеристики форм корпоративної соціальної відповідальності, описані в моделі Ж. Лантоса, і специфічні особли-



Рис. 1. Співвідношення концепцій корпоративної соціальної відповідальності соціально-відповідального маркетингу

вості класичного, соціального і соціально відповідального маркетингу, подані у табл. 1, ми схематично відобразили їх співвідношення та зв'язок на рис. 1.

Зауважимо, що говорячи про класичний маркетинг, ми маємо на увазі його ринкову орієнтацію, тобто побудова бізнес-процесів навколо дослідження потреб і бажань споживачів і максимально ефективного їх задоволення. Уважаємо, що дотримання економічних, правових і етичних норм і зобов'язань є невід'ємною характеристикою цивілізованої компанії, що діє легально і в межах зазначених принципів маркетингової діяльності.

Виходячи з вищенаведеного, соціально відповідальний маркетинг ми можемо вважати прикладним втіленням концепції корпоративної соціальної відповідальності, орієнтованим на формування довгострокових партнерських взаємин із своїми споживачами через задоволення їх потреб та інтересів у спосіб, який матиме довгостроковий позитивний ефект як для їх добробуту і добробуту суспільства в цілому, так і для фінансового та ринкового становища компанії.

Висновки. Дослідження зв'язку концепцій соціально відповідального маркетингу і корпоративної соціальної відповідальності дозволяє зробити наступні висновки.

Корпоративна соціальна відповідальність передбачає врахування компанією інтересів усіх своїх стейкхолдерів, а саме власників, персоналу, різних груп контрагентів (постачальників, посередників, кредиторів), споживачів, представників місцевої громади (як самоврядування, так і громадських організацій, фондів, спілок тощо) у різних формах прояву етичної, альтруїстичної і стратегічної відповідальності.

Соціально відповідальна діяльність компанії, спрямована на визначення потреб, бажань та інтересів споживачів та їх задоволення у спосіб, спрямований на покращання якості життя і їх, і суспільства в цілому, що здійснюється в межах середньо- і довгострокової загальної фірмової стратегії розвитку, є ознакою реалізації концепції соціально відповідального маркетингу.

Подальші дослідження цієї проблеми полягають у розробці конкретних механізмів системної інтеграції елементів КСВ і СВМ у практичну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання різних форм власності і сфер діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kotler P. What Consumerism Means for Marketers. / P. Kotler // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – P. 48–57.

2. McWilliams A., Siegel D. Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective / A. McWilliams // Academy of Management Review. – 2001. – Vol. 26. – P. 117–127.
3. Kotler P., Zaltman G. Social Marketing: An Approach to Planned Social Change / P. Kotler // Journal of Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sfu.ca/cmns/faculty/laba_m/425/07-fall/documents/Kotler-Zaltman.pdf.
4. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник / Е.П. Голубков; 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 438 с.
5. Wren D. A. History of Management Thought / Daniel A. Wren, Arthur G. Bedeian Wiley. – John Wiley & Sons. – 2009. – 560 p.
6. Руденко В., Шкарпова О. Залізний філантроп / В. Руденко О. Шкарпова // Контракти. – 2007. – № 42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2007/42/22-zalznij-filantrop.html>.
7. Utting P. Corporate responsibility and the movement of business / Peter Utting. – Development in Practice. – 2005. – Vol. 15. – № 3–4. – P. 375–388.
8. Murphy P. E. An evolution: Corporate Social Responsiveness / Patrick E. Murphy. – University of Michigan Business review. – 1978. – Vol. 6(30). – P. 19–25.
9. Carroll A. B. Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct / Archie B. Carroll [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/1943228/CSR_Evolution_1999.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIR6FSIMDFXPEERSA&Expires=1369429878&Signature=5wgWjuRP%2BpFFGwIU2lgoAHkf4k%3D.
10. Bowen H. R. Social responsibilities of the businessman / H. R. Bowen. – N. Y.: Harper&Row, 1953. – 276 p.
11. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / Keith Davis // California Management Review. – 1960. – Vol. 2. – P. 70–76.
12. Quazi A.M., O'Brien D. An empirical test of a cross-national model of corporate social responsibility. / A.M. Quazi // Journal of Business Ethics. – 2000. – Vol. 25(1). – P. 33–51.
13. Freeman R.E. Stakeholder theory of the modern corporation / R.E. Freeman [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://academic.udayton.edu/lawrenceulrich/Stakeholder%20Theory.pdf>.
14. Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders / Archie B. Carroll // Business Horizons [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>.
15. Lantos G. The Ethicality of Altruistic Corporate Social Responsibility. / G. Lantos // Journal of Consumer Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://faculty.stonehill.edu/glantos/Lantos1/PDF_Folder/Pub_arts_pdf/Altruistic%20CSR.pdf.
16. Mattera J. Business as a Calling: Work and the Examined Life by Michael Novak / Joseph Mattera [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://josephmatters.org/images/stories/pdf/Business%20as%20a%20Calling.pdf>.

УДК 338.46

Кузьмак О.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Рівненської філії

ПВНЗ «Європейський університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

IMPROVEMENT OF METHODS FINANCING OF THE SERVICE-PRODUCTION MAINTENANCE INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність фінансових ресурсів та джерела їх формування. Визначено проблеми фінансування сфери комунального сервісно-виробничого забезпечення промислових підприємств. Досліджено особливості та ефективність системи забезпечення комунальними послугами та формування механізму фінансування галузі за рахунок розвитку та підтримки державно-приватного партнерства. Обґрунтовано методи залучення приватних інвестицій для розвитку сфери сервісно-забезпечення розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова політика, фінансове забезпечення, комунальна сфера, державно-приватне партнерство, інвестиції, концесія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть финансовых ресурсов и источники их формирования. Определены проблемы финансирования сферы коммунального сервисно-производственного обеспечения промышленных предприятий. Исследованы особенности и эффективность системы обеспечения коммунальными услугами и формирования механизма финансирования отрасли за счет развития и поддержки государственно-частного партнерства. Обоснованы методы привлечения частных инвестиций для развития сферы сервисного обеспечения развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовая политика, финансовое обеспечение, коммунальная сфера, государственно-частное партнерство, инвестиции, концессия.

ANNOTATION

The article considers the essence of financial resources and sources of their formation. The problems funding of communal service and the production of industrial enterprises. The features and effectiveness of providing public services and the formation mechanism of financing of the branch the expense of development and support of public-private partnerships. Substantiated methods of attracting private investment for the development of service providing development industry.

Keywords: financial resources, financial policy, financial security, utilities, public-private partnership investments concession.

Постановка проблеми. Нині ситуацію, що склалася в Україні у сфері неринкового сектора економіки (зокрема в галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування), можна охарактеризувати як дуже складну. Головними причинами такого положення є постійне зростання вартості сировини і енергоресурсів, низька конкурентоспроможність більшої частини послуг, що надаються, значний знос основних засобів. Більшість підприємств знаходяться в стані, близькому до банкрутства. Виникають значні зобов'язання перед бюджет-

тами різних рівнів. У результаті підприємства не в змозі не лише проводити осмислену і ефективну інвестиційну політику, але навіть фінансувати поточні заходи з підтримки технічного стану інженерних мереж і споруд, що знаходяться на балансі. Стабілізація і подальший розвиток галузі багато в чому визначаються об'ємом фінансових ресурсів і раціональністю їх використання. Актуальним на даний момент в Україні є завдання залучення позабюджетних джерел і створення ринкового середовища в галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які займаються теоретичними дослідженнями проблем формування та використання фінансових ресурсів підприємств, треба відмітити І.Т. Балабанова, О.Д. Василика, Б.І. Гіршберга, Н.В. Колчину, В.М. Опаріна, Л.М. Павлова, М.В. Романовського, Н.А. Сафронова. Питання формування і використання фінансових ресурсів сфери комунального сервісно-виробничого забезпечення висвітлюють у своїх працях вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема: Г.К. Агаджанов, О.М. Білянський, О.Д. Василик, М.В. Глух, А.В. Григорович, В.І. Кравченко, О.П. Кириленко, Л.В. Кравцова, Г.І. Онищук, О.Ю. Попов, К.В. Процак, В.Ю. Світлична, Г.М. Семчук.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи праці вищезгаданих авторів, можна стверджувати, що ними зроблено значний внесок у розробку теоретичних і концептуальних основ управління фінансами. У той же час є нагальна потреба в розширенні досліджень у напрямі пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів в аспекті створення передумов реалізації програм розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування в короткостроковому і довгостроковому періодах. Окрім того, серед учених немає єдиної думки щодо вказаного питання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних рекомендацій щодо формування політики фінансового забезпечення в контексті сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Джерелами фінансування витрат на утримання і розвиток підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування можуть бути кошти, що отримуються підприємствами за реалізацію своїх послуг і продукції юридичним і фізичним особам, бюджетне фінансування, кошти банківських та небанківських фінансових установ, власні кошти підприємств, кошти приватних компаній, зацікавлених у здійсненні господарської діяльності у секторі комунальних послуг. Проте варто констатувати, що в країні існує низка проблем, які стосуються фінансування сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

В останній час спостерігається нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів. Зокрема, їх неефективне розміщення, відсутність дієвого механізму залучення позабюджетних коштів не сприяють вирішенню завдань технічного переоснащення у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств та розвитку комунальної інфраструктури. Вагомим чинником недостатнього фінансування підприємств галузі комунальних послуг є відсутність співпраці з приватними інвесторами, міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями [1, с. 122].

На думку певного кола державних діячів і практиків, збільшення обсягів бюджетного фінансування підприємств комунального господарства – це єдине можливе рішення проблеми збереження існуючих тарифів на комунальні послуги в умовах постійного зростання цін на імпортовані первинні енергоресурси. Але високий рівень бюджетної підтримки комунальних підприємств не може бути забезпечений без підвищення податкового навантаження, що на сьогодні є небажаним через високий рівень інфляції та економічну кризу, в якій опинилась Україна. У свою чергу, збільшення податкового навантаження, яке й без того досить високе для України, негативно позначиться на темпах економічного зростання, що обмежуватиме можливості бюджету як стосовно підтримки соціальної сфери, так і щодо стимулювання розвитку реального сектора економіки.

Водночас бюджетне фінансування не стимулює населення ефективно використовувати енергетичні та інші ресурси, оскільки окрема людина не відчуває залежності між своєю фінансовою участю в розвитку житлово-комунального підприємства та обсягом і якістю послуг, які вона отримує.

На нашу думку, бюджетна підтримка має бути чітко визначена в часі та стимулювати залучення інвестицій (як із боку міжнародних фінансових установ, так із боку інших приватних інвесторів) у пріоритетні напрями для розвитку сфери комунального забезпечення промислових підприємств.

Проте, як показує аналіз діяльності органів місцевого самоврядування, останні мають сер-

йозні проблеми фінансування у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств, вирішити які на місцевому рівні за рахунок власних сил і коштів неможливо. З метою визначення стратегічних напрямів вирішення вказаних проблем в умовах сучасної економіки перед підприємствами комунального сервісно-виробничого обслуговування постає завдання визначити найбільш прийнятні джерела фінансування та забезпечити їх ефективне використання [2, с. 44].

Досвід розвитку більшості країн із ринковою економікою дозволяє зробити висновок про існування певних законів, принципів, які необхідно враховувати при вирішенні задач модернізації вітчизняної економіки. Особливої уваги заслуговує зарубіжний досвід у сфері формування системи забезпечення комунальними послугами та формування механізму фінансування галузі за рахунок розвитку та підтримки державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство зводиться до того, що не держава приєднується до проектів бізнесу, а, навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь у реалізації проектів щодо розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Важливим є те, що держава та приватні інвестори об'єднують свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів комунального господарства і відновлення комунальних мереж, розподіливши між собою не лише прибутки, які планується отримати від надання комунальних послуг, а й ризики, пов'язані з діяльністю у цій сфері [3].

У матеріалах представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в комунальній сфері економіки надана така класифікація форм державно-приватного партнерства [4]:

- 1) контракти на послуги (державні контракти);
- 2) контракти на управління (O&M, OM&M);
- 3) лізингові угоди (BLT, BLTM, LROT);
- 4) змішані типи контрактів, серед яких:
 - контракти типу BOT (будівництво – управління – передача);
 - контракти типу DBOT (проекування – будівництво – управління – передача);
 - контракти типу ROT (відновлення – управління – передача);
- 5) контракти типу DBFO (проекування – будівництво – фінансування – управління);
- 6) концесії;
- 7) спільна діяльність держави та бізнесу, що передбачає часткове передавання об'єкта у власність представнику приватного сектора.

Кожна із цих форм має свої переваги та недоліки й може бути застосована для вирішення проблем сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств.

Світовий досвід показує, що державне регулювання економічних процесів у житлово-кому-

нальному господарстві є обов'язковим компонентом сучасної політики в даній сфері. Тут необхідні заходи державного економічного регулювання та підтримки. Актуальною проблемою у зв'язку з цим є бюджетне фінансування. Проте бюджетна підтримка сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств повинна базуватися на таких основних принципах: по-перше, вона має стимулювати енергозбереження; по-друге, бюджетна підтримка повинна надаватися на зворотній основі та стимулювати залучення інвестицій міжнародних фінансових установ і приватних інвесторів.

Окрім того, зарубіжний досвід функціонування сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств та формування фінансових ресурсів свідчить, що крім удосконалення бюджетної підтримки як одного з методів покращання фінансування підприємств по наданню комунальних послуг необхідно також звернути увагу на пошук надійних інвесторів.

Успішні приклади зарубіжної практики фінансування інвестиційної діяльності підприємств комунального сектору, що входять до складу комунального господарства, указують на те, що можливим шляхом відновлення і розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування є співпраця держави та бізнесу у формах державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

На сучасному етапі одним із методів фінансової підтримки інвестиційної діяльності у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств може стати впровадження механізму рефінансування інфраструктурних кредитів.

Реалізація даної схеми фінансування інвестиційної діяльності підприємств комунального сектору повинна передбачити введення в процес фінансування офіційного державного оператора, який підтримуватиметься з коштів державного та місцевих бюджетів на 30–50%, що забезпечить необхідну для функціонування прибутковість. Іншою частиною коштів можуть бути інвестиційні ресурси, залучені від кредитних організацій та інституційних інвесторів (в їх ролі можуть виступати пенсійні фонди), які акумулюватимуться на рахунках державного оператора. При цьому між підприємством, що надає комунальні послуги, комерційним банком, державним оператором і регіональним утворенням укладається інвестиційна угода, згідно з якою підприємство отримує кредит на здійснення інвестиційної діяльності, місцева влада надає гарантії рефінансування даного кредиту, а державний оператор здійснює безпосередньо рефінансування 70–90% отриманих кредитних коштів.

Зі свого боку, регіональні органи влади зобов'язуються забезпечити підприємству довгострокові тарифи на надання комунальних послуг з метою стабільного джерела для подальшого погашення частини кредиту і можливості

прогнозування своїх доходів і витрат на період до п'яти років. З метою формування довгострокових тарифів може використовуватися так зване RAB-регулювання (від англ. Regulatory asset base – регульована база задіяного капіталу). Основний принцип RAB-регулювання полягає в тому, що капітал, інвестований в підприємство природної монополії, повинен приносити як мінімум віддачу, достатню для залучення нових інвестицій і розвитку підприємства, а також відповідати рівню ризику інвестування в нього. Таким чином, застосування методу рефінансування інфраструктурних кредитів комунального господарства повинне забезпечити доступність отримання кредиту для тих підприємств, що діють на ринку комунальних послуг, які в звичайних умовах функціонування не мають достатньої кредитоспроможності. У цілому модель методу рефінансування інфраструктурних кредитів у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств можна назвати вкрай оптимістичною, однак позитивний результат роботи даного інвестиційного механізму безпосередньо залежить від реакції учасників ринку надання комунальних послуг і, що важливіше, потенційних інвесторів на дану урядову ініціативу.

Інвестиційні проекти підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, навіть будучи об'єднаними в єдину інвестиційну програму, на жаль, на сучасному етапі не представляють інтересу для великих інституціональних інвесторів і кредиторів, які так чи інакше повинні забезпечити не менше 30% капіталу державного оператора для забезпечення умов використання методу рефінансування. Також серед чинників, що можуть спричинити проблеми впровадження методу рефінансування інфраструктурних кредитів в українську практику, можна виділити недовіру потенційних інвесторів до стабільності надаваних державних гарантій.

У зв'язку з цим для подолання виникаючих стримуючих чинників при реалізації схеми фінансування інвестиційної діяльності у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств варто застосовувати наступні заходи:

- по-перше, «різношерстість» інвестиційних проектів, що викликає складність при аналізі та класифікації проектів потенційним інвестором, може бути пом'якшена формуванням інвестиційних проектів у відповідності до єдиних вимог та стандартів державного оператора в контексті правил тарифного регулювання, умов договорів, розцінок на виконання робіт. Також це дозволить об'єднати окремі проекти, які можуть не цікавити інвесторів через невеликі об'єми, в «пули» схожих проектів з ідентичними умовами повернення інвестицій, здійснивши при цьому аналіз їх можливості їх приєднання;

- по-друге, формування довгострокової політики держави в галузі фінансування комуналь-

ного сектору (поряд з довгостроковою тарифною політикою) на законодавчій основі дозволить потенційним інвесторам відчувати себе більш впевненими та захищеними.

Здійснення інвестування у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств можливе також за рахунок лізингу. Навіть при невеликому наборі альтернативних способів фінансування інвестицій для даних підприємств усі вони є недовірними у зв'язку з притаманними галузі об'єктивними та суб'єктивними причинами, такими як неплатоспроможність, комунальна або державна форма власності. Тому інструмент лізингу в умовах, що склалися, є, мабуть, безальтернативним джерелом оновлення складу основних засобів підприємства.

До недавнього часу менеджери комунального сектору не приділяли особливої уваги такій прогресивній формі фінансування, як інвестиційний лізинг. Хоча для ведення успішного бізнесу в сучасних економічних реаліях лізинг повинен представляти таку ж цінність для комунальних підприємств, як споживчий кредит для домогосподарств.

Інвестування діяльності у сфері комунального сервісно-виробничого забезпечення розвитку промислових підприємств за допомогою лізингу одночасно вирішує декілька проблем: придбання та використання устаткування без мобілізації крупних фінансових ресурсів та без залучення кредитів, що в цілому дозволяє зберегти співвідношення власних та позикових коштів без ризику порушення фінансової стійкості підприємства. При переозброєнні виробництва лізинг надає можливість сформувати необхідний парк устаткування без великих початкових інвестицій.

При створенні організаційної схеми реалізації лізингових відносин у сфері комунального забезпечення необхідно задіяти місцеві або регіональні органи виконавчої влади, які виступатимуть гарантом повернення кредиту банку, а в перспективі доцільним є створення Державної лізингової компанії, орієнтованої на забезпечення потреб комунального господарства.

Зрозуміло, що придбання майна по лізингу обійдеться підприємству дорожче, ніж покупка у постачальника, оскільки у вартість лізингу, крім ціни майна, увійдуть дохід лізингової компанії та страхові внески. Проте лізинг є тим короткостроковим інструментом, за рахунок якого підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування можуть поліпшити своє фінансове становище у короткостроковий період часу та в перспективі за рахунок зниження собівартості та підвищення якості послуг перейти до реалізації більш масштабніших інвестиційних проектів.

Одним із шляхів залучення приватних інвестицій у комунальну сферу є також використання концесії. В Україні в умовах, що склалися, одним із найбільш ефективних варіантів

концесійних відносин є передача комунального підприємства в концесію як цілісного майнового комплексу. Ця схема передбачає передачу на певний термін концесіонеру право експлуатації комунального об'єкта із зобов'язанням істотного покращання його основних фондів. Концесіонер фінансує заходи, визначені в концесійному договорі, поліпшуючи тим самим стан комунального об'єкта, і здійснює концесійні платежі до міського бюджету. При цьому концесіонер одержує прибуток від управління комунальним об'єктом, який формується за рахунок реалізації населенню послуг за тарифами, установленними в концесійному договорі, або з інших видів діяльності з управління об'єктом концесії. При цьому бюджетні витрати відповідного міського господарства на утримання об'єкту ЖКГ істотно скорочуються.

За даними Світового банку щодо інвестування реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури, до якої належать й об'єкти комунального господарства [5], протягом 1992–2011 рр. в Україні було реалізовано 25 проектів, у які вкладено майже 12 млн. дол. США.

Особливості концесії та її привабливість як для сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування, так і для міста полягають у тих вигодах, які вона приносить, задовольняючи, таким чином, інтереси всіх учасників концесійних відносин: концесіодавця, концесіонера, споживача комунальних послуг.

Передаючи об'єкти комунальної власності у концесію, органи місцевого самоврядування досягають такого: скорочення бюджетних видатків на модернізацію комунальної інфраструктури; об'єкти, створені концесіонером на виконання умов концесійного договору, автоматично стають комунальною власністю, і за органами місцевого самоврядування зберігається право власності на майно, удосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене за рахунок засобів концесіонера; покращання технічного стану комунального об'єкта в процесі реалізації концесіонером інвестиційних проектів, модернізується інфраструктурна мережа при мінімальних витратах місцевого бюджету; забезпечується комплексне використання майна підприємств житлово-комунальної сфери; концесія дає можливість використовувати новітні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки. Концесія сприяє застосуванню передового устаткування і технологій для мінімізації витрат при будівництві нових об'єктів, а також для гарантування екологічних і санітарних норм; поповнюється міський бюджет за рахунок надходження концесійних платежів; вирішуються в цілому соціально-економічні проблеми міста.

У свою чергу, інвестор-концесіонер, беручи участь у концесійному проекті, одержує такі переваги: придбає в довготривалі управління комунальні активи на умовах своєчасного вне-

сення плати за концесію; укладаючи інвестиції, має достатні гарантії повернення коштів, оскільки орган місцевого самоврядування як партнер концесіонера несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності; концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги щодо концесійних платежів, а також передбачити в договорі надання дотацій, компенсацій і пільг [6]; володіючи господарською свободою, може за рахунок підвищення продуктивності праці, інноваційних нововведень збільшувати прибутковість бізнесу під час дії концесійного договору, і при цьому термін концесії не скорочується; отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкту концесії; можлива приватизація об'єкту концесії після

закінчення терміну контракту; покращання іміджу підприємства концесіонера, що, у свою чергу, призведе до підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Споживачі теж виграють від реалізації інвестицій на умовах концесії: підвищується якість комунального обслуговування і знижуються ціни; додаткова зайнятість і стимулювання економічної активності в регіоні; кошти, які вивільняються від реалізації концесій, направляються на соціальні потреби суспільства.

У процесі розвитку ДПП у галузі комунального обслуговування важливе значення для формування ринкової фінансово-економічної системи має модернізація механізму фінансування галузі в частині зміни співвідношення між основними джерелами – платежами споживачів послуг і асигнуваннями з бюджету. При цьому повинен бути встановлений суворий контроль

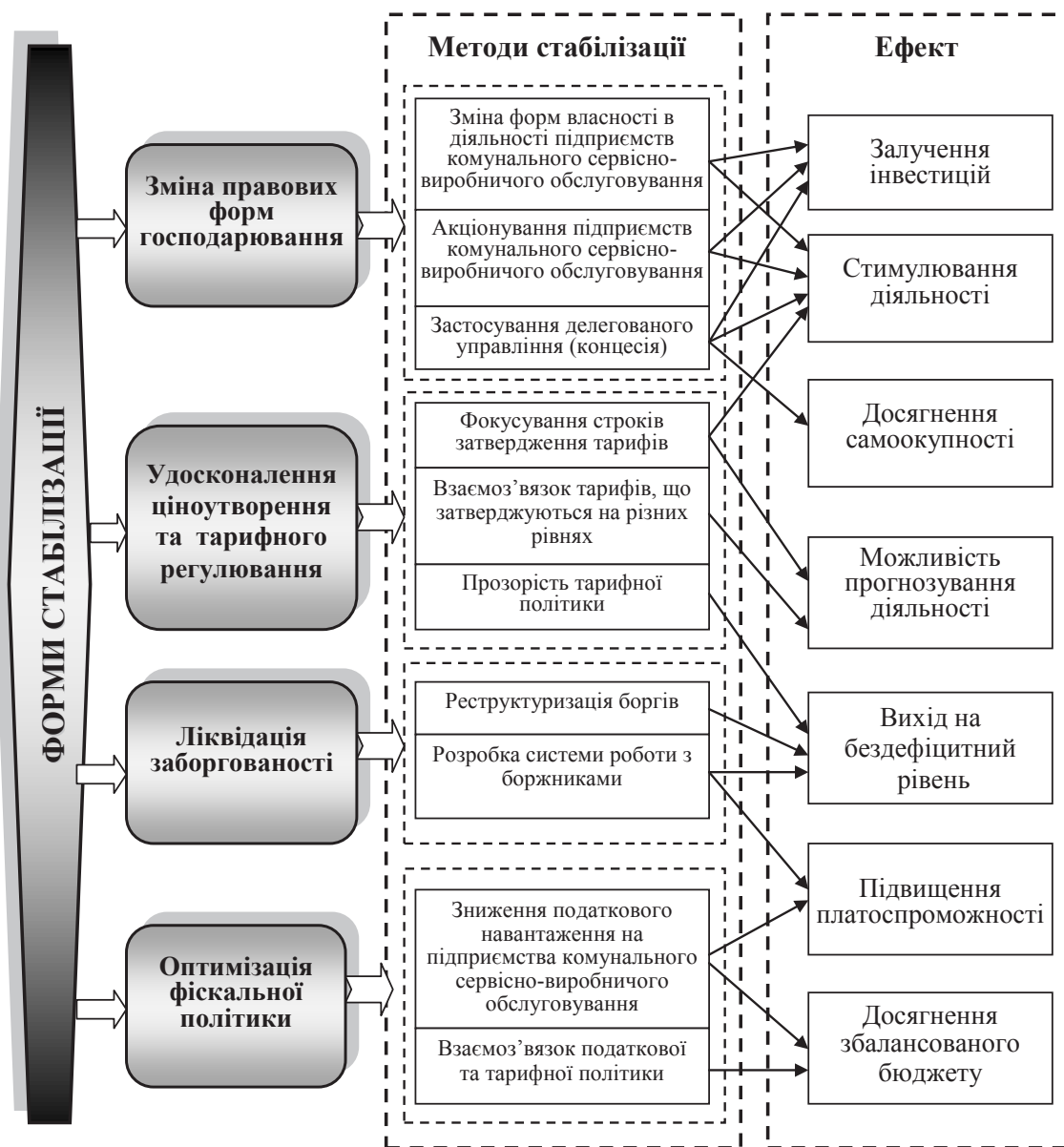


Рис. 1. Механізм фінансової модернізації в сфері комунального сервісно-виробничого забезпечення промислових підприємств (розроблено автором)

скорочення бюджетного фінансування в міру наближення ставок і тарифів на послуги галузі до економічно обґрунтованого рівня (рис. 1).

В умовах формування політики співпраці держави та бізнесу у формах державно-приватного партнерства підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування зможуть перейти до забезпечення розширеного відтворення основних фондів у результаті своєї господарської діяльності за умови включення в тарифи на оплату послуг інвестиційної складової, яка забезпечить поступове покриття витрат на капітальний ремонт, реконструкцію і нове будівництво комунальних мереж.

Отже, ефективне впровадження механізмів державно-приватного партнерства в Україні потребує відповідної інституціоналізації, у тому числі: організації спеціалізованого органу управління розвитком ДПП у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств; обґрунтування й декларування перспективних напрямів розвитку такого партнерства; формування сучасного методичного інструментарію прийняття рішень у підготовці техніко-економічного обґрунтування і вибору оптимальних форм реалізації проектів ДПП; організації моніторингу дотримання зобов'язань учасниками державно-приватного партнерства; реалізації регіональних і місцевих програм сприяння розвитку державно-приватного партнерства у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств тощо [7].

Звичайно, існують ризики та перешкоди для успішного практичного впровадження проектів ДПП у комунальному господарстві, такі як: можливість неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору; невпевненість приватних партнерів щодо можливості виконання власних фінансових зобов'язань за довгостроковими проектами через те, що держава не може гарантувати встановлення економічно обґрунтованих тарифів; відсутність у законодавстві України можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних із невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо; відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів; відсутність упевненості приватного партнера в можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя тощо [8]. Проте їх подолання дозволить використати потенціал державно-приватного партнерства для розвитку комунального сервісно-виробничого забезпечення діяльності промислових підприємств.

Висновки. Таким чином, дослідження показує, що впровадження механізмів державно-приватного партнерства для фінансування

сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств сприятиме адаптації господарства України до ринкових умов, залученню приватного сектора до ведення комунального господарства, реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, підвищенню якості комунальних послуг. Звичайно, для цього необхідно запровадити відповідний механізм для розв'язання проблеми недостатнього фінансування комунальних підприємств і зменшити соціально-економічне напруження, викликане постійним зростанням тарифів при одночасному зниженні якості й надійності надання послуг.

Окрім того, важливо запровадити таку фінансову політику, яка б: заохочувала залучення фінансових ресурсів з усіх доступних джерел; гарантувала б захист фінансових інтересів підприємств та місцевих громад; підтримувала б процедуру співпраці учасників при визначенні стратегічних соціально-екологічних і фінансових цілей розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лукашенко В.М. Основні шляхи реформування житлово-комунального господарства / В.М. Лукашенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9. – С. 121–125.
2. Александрова Г.М. Необхідність та зміст реформи житлово-комунального господарства в Україні / Г.М. Александрова // Молодий вчений. – 2015. – № 8(23). – Ч. 1. – С. 42–44.
3. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1184-р. від 16 вересня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>.
4. World Bank Infrastructure Governance Roundtable, UK PPP Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pppartnership.blogspot.com/>.
5. Ukraine – Private Infrastructure Projects / The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explor/ppi_explorer/countryID=97.
6. Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання: Постанова Кабінету Міністрів України № 1114 від 13 липня 2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 28. – Ст. 1165 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1114-2000-%D0%BF>.
7. Омелянович Л. Використання потенціалу державно-приватного партнерства для вирішення проблем житлово-комунального господарства / Л. Омелянович, О. Зерова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skhid.com.ua/article/view/20537185>.
8. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/1239/>.

УДК 658.8.012.2

Курбатова Ю.Л.

кандидат економічних наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности и финансов
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»

УТОЧНЕНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ МАРКЕТИНГА ВПЕЧАТЛЕНИЙ

CLARIFICATION OF THE CONCEPTUAL APPARATUS OF THE THEORY OF MARKETING EXPERIENCE

АННОТАЦИЯ

В статье классифицированы основные подходы к пониманию сущности ключевых понятий теории маркетинга впечатлений. Обобщены различия понятий ощущения, чувства, восприятия, впечатления, эмоций, переживания, воспоминания. Представлена взаимосвязь основных понятий теории маркетинга впечатлений. Уточнено определение понятия «маркетинг впечатлений» на основании ценностного подхода.

Ключевые слова: маркетинг впечатлений, ценности, ощущения, восприятие, чувства, эмоции.

АНОТАЦІЯ

У статті класифіковано основні підходи до розуміння сутності ключових понять теорії маркетингу вражень. Узагальнено відмінності понять відчуття, почуття, сприйняття, враження, емоції, переживання, спогадів. Представлено взаємозв'язок основних понять теорії маркетингу вражень. Уточнено визначення поняття «маркетинг вражень» на основі ціннісного походу.

Ключові слова: маркетинг вражень, цінності, відчуття, сприйняття, почуття, емоції.

ANNOTATION

The article classified the main approaches to understanding the essence of the key concepts of the theory of marketing experience. Summarizes the differences between the concepts sensations, feelings, perceptions, impressions, emotions, feelings, memories. It shows the relationship of the basic concepts of the theory of marketing experience. Clarified the definition of marketing experience on the basis of the valuable campaign.

Keywords: marketing experiences, values, feelings, perceptions, feelings, emotions.

Постановка проблеми. В современных условиях предприятия сталкиваются с проблемой пресыщенности потенциальных потребителей информацией о товарах и услугах, что ослабляет эффективность рекламных сообщений. Это связано с информатизацией общества, развитием коммуникаций в Интернете, приобретением популярности социальных сетей. Стремление привлечь внимание покупателей становится сложной задачей, связанной с поиском путей выделения продукции среди конкурентов в информационном шуме. Все больше предприятий осознают важность производить впечатление, вызывать эмоции у потребителей.

Анализ последних исследований и публикаций. Начало XXI в. прошло под знаком экономики впечатлений. В отечественной научной литературе используются схожие понятия, такие как «экономика впечатлений» [1; 4; 28], «маркетинг впечатлений» [2; 9], «менед-

жмент впечатлений» [5], «экономика ощущений» [11], «экономика желаний» [11] и др.; в иностранной литературе [6–8; 12; 29–33] – experiential marketing, engagement marketing, event marketing, on-ground marketing, live marketing, participation marketing. В научных источниках можно встретить работы авторов, которые освещают идею кардинальных изменений в жизни современного общества и экономики этого общества. Изменения связаны с возрастанием потребностей потребителей. «По мере удовлетворения базовых физиологических потребностей и потребностей в безопасности и комфорте, принадлежности к общности, индивидуальном уважении, которые соответствуют первым четырем уровням пирамиды Маслоу, растут потребности, описываемые верхними этажами пирамиды: познание, эстетика, самореализация» [1; 5]. Джозеф Б. Пайн и Джеймс Х. Гилмор [2] связывают изменения в экономике общества с переходом на новые стадии. Переход осуществлялся от сырьевой экономики к товарной, затем к экономике услуг и, наконец, к экономике впечатлений. В современных научных исследованиях активно развивается идея управления впечатлениями. основоположником теории управления впечатлениями считается И. Гофман [2], который предложил рассматривать человека как творца образов, а его жизнь – как производство впечатлений. Развитие теории экономики впечатлений получило в работах Б. Джозефа Пайна, Джеймса Х. Гилмора [2], Н.В. Хавановой, Т.В. Кривошеевой, К.О. Комаровой [4], В. Пекара [5], которые занимались изучением экономики впечатлений, Б. Шмидта [6], Д. Роджерса, К. Вроцоса [7], Ф. Котлера [9], освещающие маркетинг впечатлений; аспектам экономики ощущений уделено внимание в работах Н.А. Колодий [10], а экономика воспоминаний рассматривалась в работе Э. Тоффлера [11].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Актуальной задачей для предприятий является понимание особенностей современной теории маркетинга впечатлений, в частности, уточнение сущности основных понятий. Во многих работах понятия «ощущения», «чувства»,

«восприятие», «впечатления», «эмоции», «переживания», «воспоминания» отождествляются или же понимаются в сходном смысле [4; 12]. По нашему мнению, имеет смысл уточнить различия данных понятий, что позволит более точно понимать природу возникновения впечатлений и усовершенствовать методическое обеспечение по управлению впечатлениями в дальнейшем. Кроме того, важной задачей является уточнение понятия «маркетинг впечатлений» на основании ценностного подхода, поскольку именно ценности клиента являются ключевым фактором в способности воспринимать впечатления.

Цель статьи заключается в уточнении сущности понятийного аппарата теории маркетинга впечатлений: впечатления, маркетинг впечатлений.

Изложение основного материала исследования. При рассмотрении понятия «впечатление» следует уделить внимание таким понятиям, как «ощущения», «восприятие», «чувства», «эмоции», «ценности», поскольку это позволит более точно понять сущность возникновения впечатлений.

В основе формирования впечатлений лежат чувства и эмоции. Рассмотрим данные понятия в их взаимосвязи. В научной литературе можно встретить различные понимания данных понятий, которые условно можно разделить на три подхода.

Согласно первому подходу, чувства первичны, а эмоции – вторичны. Эмоции содержат чувства. Чувства представляют собой способность ощущать, испытывать, воспринимать внешние воздействия. Восприятие происходит через органы чувств: зрение, слух, осязание, обоняние, вкус [13]. В таком смысле чувства объективны, поскольку имеют физическую природу возникновения, а эмоции – субъективны.

Согласно второму подходу, чувства и эмоции равнозначны. Эмоции – это душевное переживание, волнение, чувство [14]. Эмоция – всякое душевное движение, чувство [15].

Третий подход предполагает, что чувства содержат эмоции. Чувства первичны, а эмоции – вторичны, на основе эмоций у людей возникают чувства. В одном и том же чувстве могут объединяться и перетекать друг в друга эмоции положительные и отрицательные. Чувства субъективны, что объясняется различной значимостью явлений для разных людей. «Высший продукт развития эмоций человека – это чувства, которые возникают в онтогенезе как результат обобщения конкретных ситуативных эмоций. Чувства отвечают высшим социальным потребностям и выражают отношение человека к общественным явлениям, другим людям, самому себе (нравственное, эстетическое, родительское и др.) [16].

По нашему мнению, целесообразно использовать первый подход и рассматривать чувства как первую ступень познания впечатлений. Через органы чувств человек распознает информацию,

действия, явления, поступающие из внешней среды. Чувства будем считать объективной физиологической реакцией организма на раздражения. Следующей ступенью познания впечатлений будут эмоции как психологическая реакция организма. Источником, являющимся стимулом для возникновения эмоций, могут быть как внутренние состояния нервной системы, так и внешние условия, события, ситуации, процессы [17]. Эмоции продолжают чувственный процесс формирования впечатлений.

Рассмотрим следующую пару взаимосвязанных понятий «ощущение – восприятие». Ощущение – отражение отдельного чувственного качества. Ощущение возникает как реакция нервной системы на тот или иной раздражитель и имеет, как и всякое психическое явление, рефлекторный характер [18]. Понятия «ощущение» и «восприятие» тесно взаимосвязаны. Восприятие выделяет из разрозненных ощущений тот или иной объект или явление. Восприятие – процесс объединения нервной системой сигналов от нескольких ощущений, что позволяет сформировать целостный образ раздражителя [17]. Например, из множества звуков восприятие выделяет звуки человеческой речи, шум моря. Таким образом, восприятие носит избирательный характер. Причем из множества различных объектов или явлений окружающей нас среды мы выделяем те, которые в данный момент нам крайне необходимы, представляют ценность [19]. Таким образом, восприятие субъективно, что объясняется различной значимостью и ценностью тех или иных предметов и явлений для разных людей.

Мы можем провести параллель между взаимосвязанными понятиями «чувства – эмоции» и «ощущение – восприятие». Чувства, как и ощущения, возникают на физиологическом уровне. Эмоции соответствуют процессу восприятия.

Ощущения и восприятия возможны при воздействии объектов на наши органы чувств. После прекращения воздействия в человеческом мозгу остаются образы, оставленные в виде инерции возбуждения. Следы прошлых ощущений и восприятий формируют человеческие представления и опыт. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- ощущение объективно, а восприятие субъективно;
- ощущения возникают на физическом (рефлективном) уровне, восприятие может возникать на физическом, эмоциональном и когнитивном уровнях;
- ощущения и восприятия прекращаются при исчезновении причин, которые их вызвали;
- восприятие – избирательный процесс, который протекает под воздействием ряда факторов.

Внешняя среда в виде различных колебаний производит нервное раздражение нервов. В случае если нервно-мозговой процесс имеет значимую силу, то он вызывает в сознании ощущения и восприятия, которые затем являются матери-

алом для дальнейших познавательных и мыслительных процессов. В результате впечатление разлагается на две составляющие [20]: объективно-физиологическую – нервное раздражение, и субъективно-психологическую – ощущение и восприятие. Рассмотрим толкования понятия «впечатление» в научной литературе (табл. 1).

Исходя из представленного анализа, можно сделать следующие выводы. Во-первых, впечатления основываются на ощущениях и восприятии, поэтому будут всегда субъективны. Во-вторых, впечатления возникают в случае интенсивных восприятий. Степень интенсивности, по нашему мнению, зависит от значимости происходящего для субъекта, а значит, его ценностей. Например, для большинства мужчин презентация нового спортивного автомобиля группой привлекательных девушек аниматоров представляет высокую ценность, а значит, вызовет впечатление. В то время как для беременных женщин аналогичное событие не вызовет никакого отклика. В-третьих, впечатления возникают в текущем моменте времени, могут длиться в будущем, путем воспроизведения, представления полученных восприятий.

Таким образом, под впечатлениями будем понимать интенсивные восприятия, сообщаемыми органами чувств, которые являются субъективными и формируются исходя из ценностей субъекта. Схематично представим взаимосвязь проанализированных понятий на рис. 1.

Исходя из приведенной схемы на рис. 1 предприятию желательно достичь возбуждения клиента, что ведет к желаемым результативным действиям. Для достижения возбуждения необходимо, чтобы впечатления имели ценность для клиента. Под ценностью будем понимать положительную или отрицательную значимость объектов окружающего мира для человека, социальной группы, общества в целом, определяемая не их свойствами самими по себе, а их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов и потребностей, социальных отношений; критерий и способы оценки этой значимости, выраженные в нравственных принципах и нормах, идеалах, установках, целях [21]. Наличие множества человеческих потребностей и способов чувствования объясняет существование разнообразия оценок: то, что для одного имеет большую ценность, для другого – малую или вообще никакой [16].

Ценность изначально может быть уже сформирована, в противном случае предприятию необходимо ее создавать. Если потенциальный клиент не ощущает ценности впечатлений, то его активность сводится к нулю, что нежелательно для предприятия.

Согласно законам психологии, после стадии возбуждения наступает стадия торможения, в результате чего снижается потребительская активность. На этом этапе предприятию необходимо оживлять впечатления. Важными явля-

Таблица 1

Толкования понятия «впечатление»

Впечатления – это четвертое экономическое предложение, которое так же разительно отличается от услуг, как услуги от товаров	[2]
Образ, отражение, след, оставляемый в сознании человека окружающими предметами, лицами, событиями. Вызываемое кем-нибудь мнение, оценка, представление	[14]
Вид восприятия, больше связанный с воспринимающим субъектом, чем с воспринимаемым объектом. Всякое впечатление субъективно, и только в силу своей субъективности истинно или может быть истинным	[16]
Впечатление очень близко соприкасается с понятием «восприятие» и может быть сформулировано как след от достаточно яркого восприятия. О восприятии говорят, когда данное раздражение имело эмоциональный оттенок и когда оставленный им след носил достаточно яркий характер	[21]
От книжного глагола «впечатлеть», в котором наряду с прямым, конкретным значением «оттиснуть печать», развилось переносное значение «внедрить, вкоренить»	[22]
Впечатление – психический эффект восприятия нового	[23]
Впечатлением называется общий результат воздействия на данный субъект известного сложного явления или совокупности явлений; способность к особенно быстрому интенсивному восприятию таких воздействий называется впечатлительностью	[20]
1. След, оставленный в сознании кем-нибудь пережитым. 2. Оценка, мнение, сложившиеся после знакомства, соприкосновения с кем-, чем-либо; ощущение, переживание	[24]
1. Впечатлениями вы называете совокупность образов и переживаний, которые возникают у вас, когда вы вспоминаете о чём-либо пережитом 2. Впечатлением вы называете своё мнение, оценку, сложившуюся у вас после знакомства, общения с кем-либо, чем-либо. 3. Если вы находитесь под впечатлением кого-либо или чего-либо, значит, в своих мыслях, переживаниях вы постоянно возвращаетесь к кому-либо, чему-либо, думаете, размышляете о ком-либо, чём-либо	[25]
1) а) Образ, отражение и т.п., оставляемые в сознании, в памяти кем-л. воспринятым, пережитым. б) Чувственное восприятие, ощущение явлений внешнего мира. 2) Влияние, воздействие на кого-л. 3) Мнение, представление о ком-л., чем-л.	[26]
Это все то, что создается, что может быть представлено умом, пользуемся ли мы органами чувств, воодушевляемся страстью или проявляем мысль и рефлексию. Впечатления – это те восприятия, которые возникают, когда мы испытываем аффект или эмоцию либо обладаем образами внешних объектов, сообщаемыми нашими чувствами (органами чувств). Впечатления представляют собой живые и сильные восприятия, они появляются, когда мы слышим, видим, осязаем, любим, ненавидим, желаем, хотим	[27]

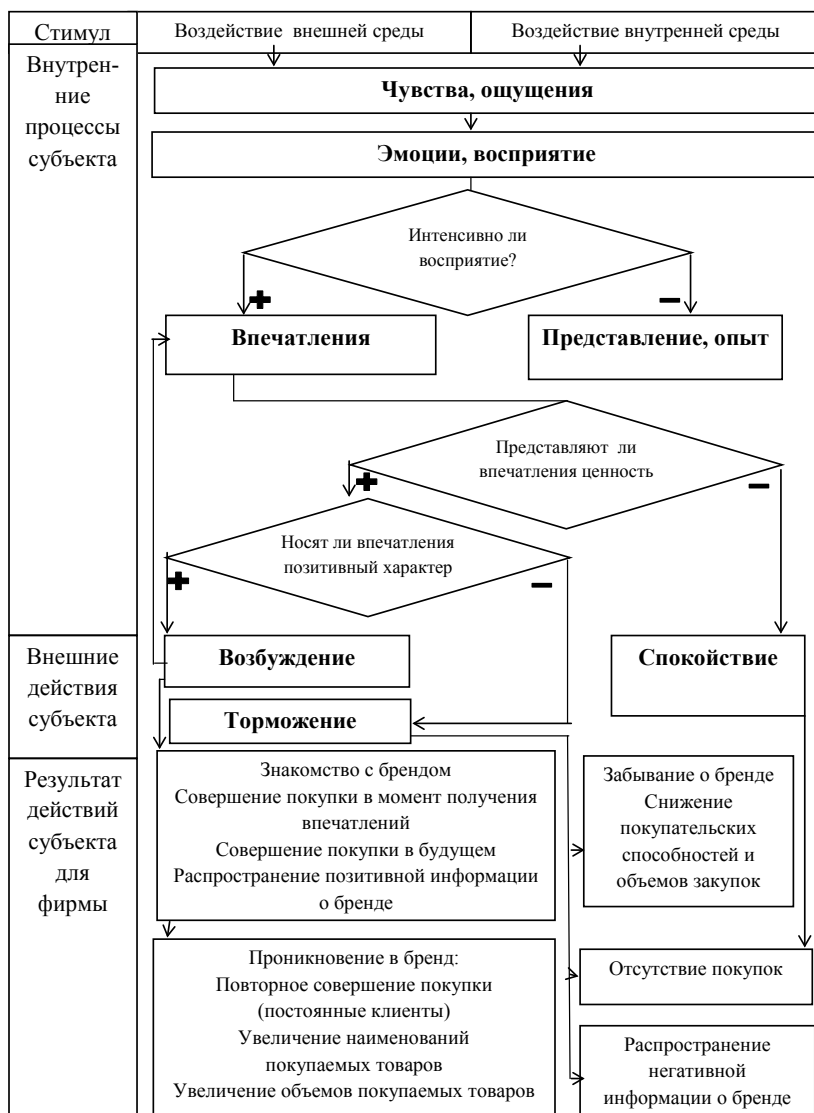


Рис. 1. Взаимосвязь основных понятий теории маркетинга впечатлений

ются усилия, направленные на то, чтобы стадия возбуждения подкреплялась новыми позитивными впечатлениями для поддержания заинтересованности клиента в бренде.

Из анализа представленных определенных следуют два вопроса. Первый вопрос связан с необходимостью акцента на опыте потребителя. Обязательно ли опыт взаимодействия с брендом приводит к возникновению впечатлений у клиента? Так, во время дегустации пищевой продукции потребитель может быть вовлечен в процесс взаимодействия с брендом, в результате чего у него возникнет опыт, основанный на вкусовых ощущениях. Но если вкусовые качества продукта недостаточно высоки, то позитивные впечатления у клиента не возникнут. Поэтому не каждый опыт взаимодействия с брендом ведет к возникновению впечатлений. В определении понятия «маркетинг впечатлений» акцент на необходимости создания опыта не обязателен.

Второй аспект, который заслуживает внимания, это фокус на активном взаимодействии клиента с брендом. Всякая ли активность потенциального потребителя ведет к формированию впечатлений? По мнению Джозефа Б. Пайна и Джеймса Х. Гилмора [2], для того чтобы сформировать впечатления у клиента, существуют различные

Таблица 2

Толкования понятия «маркетинг впечатлений»

Маркетинг с использованием положительного жизненного опыта и позитивных впечатлений потребителей, склонных к поиску новых, необычных ощущений	[6]
Это создание связей между брендом и потребителями путем предоставления последним эмоционально и интеллектуально вовлекающего опыта	[28]
Процесс формирования эмоциональной связи между потребителем и брендом, в результате чего возникает потребительская лояльность и покупатель принимает решение о совершении покупки	[29]
Предполагает установление персонализированных связей между брендами и потребителями путем вовлечения потребителей в действие, создание реального опыта взаимодействия с брендами, что вызывает распространение информации об этом опыте. Эти впечатления должны объединять цифровые и реальные каналы, чтобы создать более сильные воспоминания и эмоциональные связи между брендами и потребителями	[30]
Направлен на формирование материального присутствия брендов в жизни потребителей на основании личного взаимодействия или через цифровые каналы (YouTube, Facebook, Instagrams и др); личное взаимодействие предполагает, что потребитель может потрогать, пощупать или составить представление о товаре в физическом пространстве	[31]
Это кросс-медиа, рекламная деятельность, которая поощряет двустороннее взаимодействие и прямое физическое погружение в бренд; следует тенденции устанавливать взаимодействие с клиентом на личностном уровне, создавать более глубокий уровень эмоционального участия	[32]
Рекламная деятельность, направленная на активизацию действий потребителей, которые стремятся получить различные чувства, представления вследствие их переживаний и опыта. Опыт является основным компонентом маркетинга впечатлений. Важно обеспечить потребителям опыт взаимодействия с брендом, а не продавать продукты и услуги	[33]

способы, которые могут быть как активными так и пассивными. Например, в эстетические впечатления люди погружаются, однако остаются бездейственными. Такие впечатления можно получить при посещении кофейни. Выпить чашечку кофе можно и дома, но человек идет в кофейню с целью насладиться уютной обстановкой и получить новые положительные впечатления [4]. Также получить впечатления о продукции бренда в сфере моды можно во время показа моделей на подиуме, что не предполагает физической активности потенциальных клиентов. В этой связи определение понятия «маркетинг впечатлений» обязательно должно отражать активность потребителя.

Уточнение понятия «маркетинг впечатлений», по нашему мнению, состоит в необходимости учитывать ценностную компоненту. Информация, предоставляемая предприятием потребителю, будет иметь эмоциональный отклик лишь в случае наличия ценности в данной информации у клиента, в противном случае будет восприниматься как спам или нежелательная информация.

Таким образом, маркетинг впечатлений – это комплекс мероприятий, направленный на формирование интенсивного восприятия информации о бренде, путем физического и эмоционального контакта на основании анализа ценностей клиента.

Выводы. На основании гипотетического метода были выявлены взаимосвязи между основными понятиями теории маркетинга впечатлений, такими как «ощущения» и «восприятия», «чувства» и «эмоции», «представления» и «впечатления». Это позволило сделать предположение, что в основе возникновения впечатлений лежат ценности потенциального клиента. Система ценностей человека действует как фильтр, пропускающий информацию из внешней среды. Если информация представляет ценность для потенциального клиента, то на основании интенсивного восприятия у него возникают впечатления, что приводит к процессу возбуждения и совершению покупки. Исходя из ценностного подхода, были уточнены понятия впечатления и маркетинг впечатлений. Дальнейшее развитие данного исследования состоит в определении факторов влияющих на формирование впечатлений, а также значимости фактора ценности в общей совокупности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Пекар В. Введение в экономику впечатлений / В. Пекар // Управление проектами. – 2011. – № 1.
2. Пайн II Б. Джозеф, Гилмор Джеймс Х. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. – М.: Вильямс, 2005. – 171 с.
3. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни / И. Гофман. – М.: КАНОН-ПРЕСС, 2000.
4. Комарова К.О. Феномен экономики впечатления / К.О. Комарова // Сборник трудов II Международной электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/860/10178>.
5. Балдинюк А.Г. Менеджмент вражень як стратегічний напрямок розвитку організації та її бренду / А.Г. Балдинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 88.
6. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг / Б. Шмитт. – М.: Фаир-Пресс, 2001. – 400 с.
7. Шмитт Б., Роджерс Д., Вроцос К. Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений / Б. Шмитт, Д. Роджерс, К. Вроцос. – М.: Вильямс, 2005. – 400 с.
8. Schumacher A. Diving Into Experiential Marketing // Ad Club News. – 2015. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aaffoxriver.org/diving-into-experiential-marketing/>.
9. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер / Ф. Котлер. – М.: Олимп-Бизнес, 2006.
10. Колодий Н.А. Культура как ресурс экономики ощущений / Н.А. Колодий // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. – 2011. – № 4. – С. 94.
11. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2010.
12. Prachalad C.K., Ramaswamy V. The new frontier of experience innovation // Management Review. – 2003. – № 44(4). – С. 12.
13. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова; 4-е изд. – М., 1997.
14. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка / Д.Н. Ушаков. – М.: АСТ, 2004.
15. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка / Под ред. А.Н. Чудинова; изд. 3-е, испр. и доп. – СПб.: Издание В.И. Губинского, 1910.
16. Конт-Спонвиль А. Философский словарь / А. Конт-Спонвиль; пер. с франц. Е.В. Головиной. – М.: Этерна, 2012. – 752 с.
17. Марченко С. Личное развитие как система / С. Марченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://manprogress.com/ru/methods/managing-emotions.html>.
18. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
19. Виленский И.Л., Креденцер В.В. Методическое пособие по применению экрального анализа / И.Л. Виленский, В.В. Креденцер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekraanaliz.net/dennd01/index.html>.
20. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – СПб.: Брокгауз-Ефрон, 1890–1907.
21. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров; изд. 2-е, перераб. и доп. – М.; СПб., 2000.
22. Виноградов В.В. История слов / В.В. Виноградов. – М.: РАН, 2003. – 1138 с.
23. Идеографический словарь русского языка. – М.: ЭТС; Баранов О.С., 1995.
24. Краснянский В.В. Словарь эпитетов Ивана Бунина: в 2-х ч. / В.В. Краснянский. – Елец: ЕГУ им. И.А. Бунина, 2006.
25. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.В. Дмитриева. – М.: АСТ, 2003. – 1582 с.
26. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т.Ф. Ефремова. – М.: Русский язык, 2000.
27. Нарский И.С. Философия Давида Юма / И.С. Нарский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://society.polbu.ru/narsky_humephilosophy/ch08_all.php.

28. Гимранов А. Маркетинг впечатлений / А. Гимранов // РБК. – 2014. – № 10(16). – С. 16.
29. Experiential 101: What is Experiential Marketing? // By attack marketing. – 2013. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeguerrillamarketing.com/guerrilla-marketing/experiential-101-experiential-marketing/>.
30. Spiegel B. Why Brands Need to Invest in Experiential // Marketing News & Expert Advice June 15, 2015.
31. Pathak Sh. Just What Is Experiential Marketing, and How Can It Be Measured? // Advertising Age, March 11, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adage.com/article/agency-news/experiential-marketing-measured/291972/>.
32. Morton J. Experiential marketing // Marketing News & Expert Advice, June 15, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clickz.com/clickz/column/2410735/why-brands-need-to-invest-in-experiential-marketing>.
33. AlagözaSeldaBaşaran, NezahatEkici. Experiential Marketing and Vacation Experience: The Sample of Turkish Airlines // Procedia – Social and Behavioral Sciences Volume 150, 15 September 2014. – P. 500–510.

УДК 658.012.32

Лаврук О.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету***Славина Н.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE ORGANIZATION AND ASSESSMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE MANAGER

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зміст і характер діяльності керівника залежно від рівня ієрархії. Проаналізовано основні складові елементи ефективної діяльності керівника. Визначено необхідність і особливості оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника. Обґрунтовано основні функції оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника. Визначено критерії і методи оцінки ефективності трудової діяльності керівника.

Ключові слова: керівник, керівництво, компетентність, оцінювання, ефективність, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы содержание и характер деятельности руководителя в зависимости от уровня иерархии. Проанализированы основные составляющие элементы эффективной деятельности руководителя. Определена необходимость и особенности оценки уровня эффективности трудовой деятельности руководителя. Обоснованы основные функции оценки уровня эффективности трудовой деятельности руководителя. Определены критерии и методы оценки эффективности трудовой деятельности руководителя.

Ключевые слова: руководитель, руководство, компетентность, оценивание, эффективность, предприятие.

ANNOTATION

The contents and nature of activity of the manager depending on hierarchy level is investigated. The basic making elements of effective activity of the manager are analyzed. Need and features of an assessment of level of efficiency work of the manager is defined. The main functions of an assessment of level of efficiency work of the manager are proved. Criteria and methods of an assessment of efficiency work of the manager are defined.

Keywords: manager, leadership, competence, assessment, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності сучасного підприємства суттєво визначається рівнем компетентності його керівника, його цілеспрямованістю та стилем роботи. Зменшується роль навичок фізичного маніпулювання предметами і засобами праці. Натомість зростає цінність інтелектуальних, моральних, культурних чинників, набувають пріоритетного значення такі риси керівників, як толерантність, уважність, відповідальність тощо. Тому сучасне суспільство вимагає пошуку й впровадження інноваційних управлінських методів підвищення ефективності виробництва та формування нового типу керівника, який водночас із урахуванням власних потреб відповідав потребам часу і суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні засади діяльності керівника ґрунтуються на концептуальних положеннях, викладених у працях вітчизняних та іноземних науковців, а саме: І. Ансоффа, К. Арджириса, К. Берга, К. Бланшара, Р. Блейка, М. Виноградського, С. Вітковського, В. Врума, М. Вудкока, В. Герасимчука, Ф. Герцберга, В. Гладунського, Д. Гріна, В. Гріфіна, В. Данюка, Г. Дмитренка, П. Друкера, І. Іванової, Л. Карамушки, А. Кібанова, С. Ковалевського, А. Колота, Р. Колпана, А. Кредісова, Ш. Крікпатріка, О. Кузьміна, Р. Лайкерта, Є. Лока, Д. Марча, Б. Мізюка, Т. Мітчела, Дж. Моутон, Ю. Наврузова, А. Невалова, Б. Паригіна, Й. Петровича, У. Реддіна, О. Слинська, Р. Стогділа, Ф. Тейлора, Т. Токарського, А. Файоля, Ф. Фідлера, Д. Френсіса, Р. Хауса, П. Херсі, Г. Щокіна, В. Яцури та ін. У наукових працях висвітлено погляди авторів на сутність та значення керівництва й лідерства; запропоновано систему оцінювання критеріїв і показників діяльності працівників управління; розглянуто сутність стилів керівництва, їх види, роль та значення; розроблено методичні рекомендації щодо практичного використання стилів керівництва; визначено індивідуальні позиції відносно зазначених проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За наявності великої кількості теоретичних та прикладних розробок все ж таки спостерігається нестача робіт, які б акцентували увагу на взаємодії керівника з підлеглими, комунікативній поведінці та цілеспрямованості управлінця. Зміна характеру управлінської діяльності, впровадження комп'ютерної техніки та сучасних засобів зв'язку спричинили об'єктивну потребу у формуванні системи керівництва і відповідної системи оцінювання діяльності керівника. Актуальність теми зумовлює необхідність проведеного дослідження для діяльності вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає у виявленні особливостей організації та оцінювання трудової діяльності керівника підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління є специфічною сферою людської діяльності, яка спрямована на об'єкт з метою зміни його стану або поведінки у зв'язку зі зміною обставин. Ефективність її залежить не стільки від особистих рис людини, скільки від знань та розуміння управлінських завдань, способів стимулювання та об'єднання зусиль усіх працівників підприємства задля реалізації цілей підприємства. Управління підприємством – це постійний і системний вплив на діяльність його структур для забезпечення узгодженої роботи й досягнення кінцевого позитивного результату.

У працях О. Кузьміна управління розглядається як цілеспрямована дія на об'єкт з метою зміни його стану або поведінки у зв'язку зі зміною обставин, а менеджмент – як цілеспрямована дія на колектив працівників або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань [8, с. 7].

Відомо, що утвердженню авторитету керівника сприяють здатність адаптуватися до ситуації управління, надійність, рішучість, наполегливість, впевненість у собі, готовність брати на себе відповідальність, дипломатичність, уміння приймати рішення в ризикових ситуаціях, схильність до інтуїтивного передбачення. Для успішного здійснення управлінських функцій керівник не обов'язково повинен мати всі ці якості водночас. Але певний їх мінімум необхідний.

Сутність особистості керівника у процесі впливу на підлеглих та управління підприємством найповніше розкриваються через його ставлення до співробітників, що особливо помітно під час аналізу їх участі у спільних діях. Поведінка керівника у взаємодії з підлеглими, колегами визначається його функціями, становищем у структурі управлінського процесу, правами та обов'язками щодо інших людей. Критичний підхід до наукових економічних джерел вказує на те, що ефективність системи керівництва значною мірою визначається автономністю, еластичністю, легкою адаптацією до будь-яких організаційних змін в ринкових умовах. Вплив різноманітних чинників на результати функціонування системи керівництва, її розвиток виявляється у вигляді численних зв'язків і стосунків, які виникають у процесі розроблення й прийняття управлінських рішень, формування методів і реалізації функцій менеджменту.

Зважаючи на те, що керівна діяльність вимагає виконання важких та відповідальних функцій, керівники повинні володіти спеціальними знаннями у сфері управління і навичками використання їх в управлінській діяльності, бути стійкими до стресових ситуацій.

Зміст і характер діяльності керівника залежать від того рівня ієрархії, до якого відноситься його посада. Так, керівники вищого рівня управління значну частину свого часу та зусиль витрачають на розробку концепції, стратегії й політики підприємства, його ключових сфер,

а також на роботу з людьми, які працюють в інших організаціях і з якими підтримують контакт. Керівники нижчого рівня співпрацюють в основному зі своїми підлеглими-виконавцями, використовуючи свої професійні знання, навички та досвід роботи. На середньому рівні управління реалізується складна система взаємодій з керівниками трьох рівнів та підлеглими.

Керівна діяльність вимагає використання переважно розумового, творчого характеру управлінської праці, в якій постановка цілей, розробка способів і методів їх досягнення складають основний зміст праці керівника. Отже, основними інструментами діяльності керівника є логічне та творче мислення, інтуїція та досвід. Логічне мислення застосовується керівником при розв'язанні задач, що зводяться до єдиного правильного результату через операції аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення. Творче мислення застосовується в умовах невизначеності та недостатності інформації, що вимагає застосування різноманітних методів та творчого підходу у розв'язанні завдань. Чим багатший досвід управлінської діяльності, тим ефективніша інтуїція у керівника, яка зумовлена вже набутими знаннями, вміннями та навичками у його діяльності.

Розуміння керівної діяльності як мистецтва управління базується на тому, що організації є складними соціально-технічними системами, на функціонування яких впливають різноманітні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Люди є основним фактором, урахування якого потрібно не лише для використання наукового підходу, але й мистецтва його застосування в конкретних ситуаціях. Оскільки кожна людина має свою специфічну систему цінностей, особливий характер та мотивацію до праці, то керівник повинен постійно взаємодіяти з людьми і створювати умови для найповнішого розкриття потенціалу працівників.

Діяльність керівника як складова системи керівництва будується у тісному взаємозв'язку із функціонуванням підприємства, центральною фігурою якого є особистість керівника. У той час як індивідуальність керівника формується зазвичай природою, то особистість є явищем соціальним, що формується у процесі діяльності, під час спілкування та взаємодії з підлеглими.

Зважаючи на це, керівна діяльність містить три блоки:

1. організаційні форми, розподіл обов'язків у постановці задач, створення інформаційних структур;
2. робота з окремими людьми і групами;
3. використання влади та прийняття рішень.

Керівник, як і кожна людина, передусім орієнтується на тих людей, які йому емоційно й психологічно близькі. Він шукає однодумців, на яких можна покласти у найвідповідальнішій справі.

Я. Подоляк визначає такі напрями діяльності керівника [10, с. 125]:

- формування колективної думки;
- управління колективними настроями;
- запобігання і подолання конфліктів;
- управління колективною дисципліною;
- оцінка психологічної сумісності та групової згуртованості;
- оцінка стилю міжособистісного спілкування;
- оцінка ступеню адаптації особистості до колективу.

У процесі здійснення управлінського впливу керівник стикається з неординарними ситуаціями, викликаними особливостями людських стосунків, тому вміння управляти конфліктами, переїмами набуває важливого значення для нього. У конфлікті кожен опонент нав'язує свою точку зору, власні цілі, думки, заважає, перешкоджає іншому суб'єкту чинити так само. Сучасний менеджмент підкреслює бажаність конфліктів, вбачає їх позитивне значення та вимагає вмілого керівництва ними.

Вимоги до професійної компетентності керівника можна поділити на дві групи. Першу складають знання і вміння виконувати професійну роботу у сфері управління, а друга пов'язана з навичками працювати з людьми та мотивувати їх до діяльності для досягнення цілей організації.

У науковій літературі є ряд досліджень, де зазначається можливість встановлення відмінності між ефективним та неефективним керівником. Керівник з високою ефективністю діяльності концентрується на виконанні типово управлінських функцій: планування, організація, контроль. Для нього характерна відсутність тотального контролю підлеглих, хоч разом з тим такий керівник успішно реалізує поставлені завдання, задовольняє потреби підлеглих.

П. Друкер зазначає, що ефективність керівництва пов'язана з умінням раціонально використовувати час, розглядати його як основну цінність керівника, а також ставити високі вимоги до себе та до задоволення потреб клієнтів, використовувати надані можливості, концентрувати увагу виключно на найважливіших завданнях й уникати діяльності, пов'язаної з другорядними справами [5, с. 64].

Основним у діяльності керівника будь-якого рівня управління є співпраця з людьми, не тільки безпосередньо підлеглими йому, але й з усіма, хто прямо чи опосередковано пов'язаний з функціонуванням об'єкту, що управляється, як усередині, так і ззовні. Незалежно від того, яку роль виконує керівник в управлінській діяльності, статус його буде визначатись тим, наскільки позитивно його сприймають та визнають підлеглі. Незалежно також від ролі керівник може займати різні дієві позиції, які розкривають його реальні настанови та спрямованість у діловій сфері. З огляду на це більшу увагу слід приділяти процесу взаємодії керівника та підлеглого, а також визначати фактори, що впливають на нього. Тому нами

виділено основні складові елементи ефективної діяльності керівника (рис. 1).

Ураховуючи це, зауважимо, що керівник повинен вміти управляти собою, адекватно застосовувати свої знання, уміння та навички, розуміти свої сильні сторони та постійно їх удосконалювати, а також уміти постійно рухатися вперед, не боячись провалів. Тому ефективне керівництво може зробити колектив прихильником змін, запровадити в підприємстві нову стратегію і нову культуру, мобілізувати та сконцентрувати всю енергію й ресурси для досягнення мети.

Оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника є елементом системи керівництва та розглядається як усебічне дослідження його особистості, аналіз змісту праці управлінця, що комплексно відображає кінцеві результати використання робочої сили і засобів виробництва за певний проміжок часу та ступінь докладених при цьому інтелектуальних зусиль.

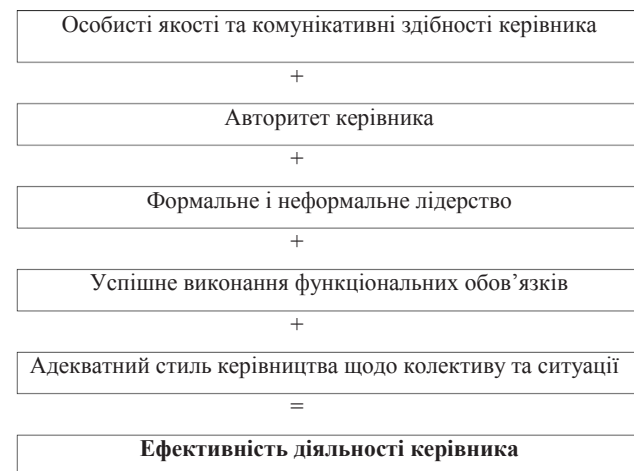


Рис. 1. Складові ефективної діяльності керівника

Джерело: особиста розробка

Не слід ототожнювати оцінювання рівня ефективності трудової діяльності з оцінкою лише витрат праці, оскільки оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника – це цілеспрямоване порівняння певних характеристик управлінської діяльності за відповідними параметрами, вимогами та етапами. Процес визначення рівня ефективності трудової діяльності вбачає передусім зазначення критеріїв формування відповідної системи показників.

Основні функції оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника:

а) стимулююча – виявляється у формуванні регуляторів, здатних ефективно впливати на трудову діяльність керівника, породжуючи в ньому переживання успіху чи невдачі та вдосконалюючи його поведінку;

б) коригуюча – зводиться до коригування керівником своєї поведінки та визначення пріоритетів і основних напрямків та способів майбутньої діяльності на основі самооцінки, внутрішньої та зовнішньої оцінки трудової діяльності;

в) контролююча – полягає в нагляді та контролі виконання і дотримання певних норм та правил керівної діяльності.

Існує велика кількість різноманітних критеріїв оцінки ефективності трудової діяльності керівника, у ній виділяють: авторитет керівника, стиль роботи, темп просування по службових сходах, конкретні досягнення, згуртування колективу навколо поставлених цілей, самооцінку тощо.

Е. Дорошенко пропонує проводити оцінку ділових та особистих рис працівників за п'ятьма напрямками [4, с. 59]: трудові якості; компетентність; особисті якості; організаторські здібності; психологічна сумісність.

Г. Дмитренко побудував комплексну кваліметричну модель оцінки спеціалістів та керівників при їх атестації. Вчений поєднав оцінку особистих рис працівників з оцінкою здібностей працівника до керівництва [3, с. 147].

А. Колот пропонує такі критерії комплексної оцінки керівників: оцінка ділових якостей керівників, оцінка складності функцій керівників та оцінка результатів праці керівників [7, с. 319]. Для оцінки за балами ділових якостей керівників технологічних служб пропонуються такі ознаки: компетентність, здатність організувати працю підлеглих, творча ініціатива щодо впровадження нової техніки, удосконалення технології, поліпшення організації праці, здатність виховувати ділові якості в підлеглих, здатність швидко й самостійно приймати обґрунтовані рішення, уміле поєднання в роботі інтересів колективу й підприємства в цілому, зібраність, особиста дисципліна, пунктуальність, здатність підтримувати контакти з іншими працівниками.

Для оцінки складності виконуваних функцій керівників відібрано такі ознаки: характер робіт, що визначають зміст праці, різноманітність та комплексність робіт, самостійність виконання робіт, масштаб і складність керівництва, відповідальність. У процесі оцінки результатів праці керівників ураховується специфіка роботи лінійних керівників основного й допоміжного виробництва (містить у собі показники, що характеризують кількість і якість виконаних робіт, ритмічність роботи у підпорядкованих їм підрозділах), а також керівників функціональних підрозділів (оцінюються на основі конкретних показників, які всебічно відображають специфіку діяльності кожного підрозділу).

Більшість дослідників умовно розрізняють три групи методів оцінки трудової діяльності керівника [2; 7; 9]:

1. Кількісні – це всі методи з числовою оцінкою рівня якостей керівника. Серед них найбільш ефективними і простими є метод коефіцієнтів та бальний метод.

2. Якісні – це методи за усними та письмовими характеристиками, біографічними даними, еталоном, а також за оцінкою керів-

ника на основі обговорення. Ці оцінки відповідають певному набору якостей керівника.

3. Комбіновані – це методи, які поєднують у собі кількісні та якісні методи, вони широко використовуються і є різноманітними.

Можливі такі види оцінки ефективності трудової діяльності керівника: самооцінка, внутрішня та зовнішня оцінка його трудової діяльності.

Самооцінка трудової діяльності здійснюється самими управлінцями та базується на власному уявленні про цілі трудової діяльності, допустимі та заборонені способи їх досягнення, на певних моральних цінностях.

Внутрішня оцінка трудової діяльності керівника базується на основі оцінки його діяльності трудовим колективом: робітниками, службовцями, спеціалістами та керівниками.

Зовнішня оцінка трудової діяльності керівника – це оцінка його діяльності безпосередніми споживачами продукції, конкурентами, органами центральної та місцевої влади, акціонерами, інвесторами тощо.

Зважаючи на це, загальний порядок проведення оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника містить:

1. Формулювання мети оцінювання.
2. Проектування процедури опитування керівника.
3. Визначення та формування групи експертів.
4. Встановлення переліку оцінюваних критеріїв.
5. Проведення опитування.
6. Аналіз та обробку інформації.
7. Побудову графіка на основі оцінюваних показників.
8. Визначення рівня ефективності трудової діяльності керівника.
9. Підведення підсумків та формулювання висновків.

На основі досліджень було виявлено чотири основні критерії оцінювання ефективності трудової діяльності керівника:

1. Оцінка індивідуальних здібностей та якостей керівника.
2. Оцінка авторитету керівника.
3. Оцінка співпраці керівника з колективом.
4. Оцінка виконання роботи керівника.

Оцінка індивідуальних здібностей та якостей керівника містить його професійно-кваліфікаційний рівень, особисті, ділові та соціальні якості. Ці якості розглядаються як чинники, які визначають успіх управлінської діяльності або характеристики найкращого керівництва. Для керівника важливі: практичність – уміння застосувати та закріпити певні знання, навички на практиці; наполегливість – уміння мобілізувати свої можливості для тривалої боротьби з труднощами, здатність тривалий час скерувувати і контролювати поведінку відповідно до визначеної мети; передбачливість – уміння робити правильний висновок про напрямок розвитку чого-небудь, можливість якоїсь події тощо на основі вивчення фактів, даних; дис-

циплінованість – уміння дотримувати твердо встановлений порядок, який є обов'язковим для всіх членів колективу; рішучість – уміння швидко прийняти та втілити у життя обґрунтовані та тверді рішення; ініціативність – уміння працювати творчо, діяти за власним почином; турбота про працівників – здатність увічливо, переконливо та спокійно висловлювати власні думки, консультувати та підтримувати підлеглих; сумлінність – усвідомлення й почуття моральної відповідальності за свою поведінку, свої вчинки перед самим собою, колективом; комунікабельність – схильність до встановлення контактів, зв'язків; справедливість – правильне, об'єктивне, неупереджене ставлення до працівників, вирішення будь-якого завдання; скромність – здатність не хизуватися своїми заслугами; почуття гумору – уміння подати щось у комічному вигляді, доброзичливо-глузливе ставлення до чого-небудь, спрямоване на викриття недоліків; толерантність – уміння виявляти терпимість, поблажливість до чийось думок, поглядів тощо; логічність – властивість розуму, що характеризує процес мислення і визначається співвідношенням аналізу-синтезу, чіткою спрямованістю мислення, його послідовністю, відповідністю поставленому питанню, правильним зіставленням загальних і окремих проблем; інтуїція – характеризує, засноване на попередньому досвіді, чуття людини (проникувальність), що дозволяє безпосередньо осягти істину без логічного обґрунтування.

Ставлення до керівника залежить від того, які почуття він викликає в інших, яка думка про нього формується. Формальний авторитет зумовлений набором власних повноважень і прав, які дає керівнику займане місце; моральний авторитет залежить від моральних якостей керівника; функціональний авторитет визначається компетентністю керівника, його діловими якостями та ставленням до професійної діяльності.

Оцінка співпраці керівника з колективом знаходить свій вияв у самостійності, вільній ініціативі всіх співробітників, в їхній загальній спрямованості на досягнення максимальної кінцевої ефективної діяльності організації.

Сукупність показників, що входять до критерію оцінки виконання роботи, зумовлюють здатність керівника ефективно використовувати всі види ресурсів, реалізовувати виробничі відносини та, як наслідок, досягати максимальних результатів.

Оцінюється ефективність трудової діяльності керівника за допомогою самооцінки, внутрішньої та зовнішньої оцінки. Самооцінка здійснюється самим керівником і базується на власному уявленні про цілі трудової діяльності, допустимі та заборонені способи їх досягнення, на певних моральних цінностях. Внутрішня оцінка ефективності трудової діяльності керівника базується на основі оцінки його діяльності трудовим колективом: робітниками, службовцями, спеціалістами, керівниками різних рів-

нів управління. Вона здійснюється експертами. Зовнішня оцінка здійснюється споживачами продукції, конкурентами, органами центральної та місцевої влади, акціонерами, інвесторами тощо.

Комплексне використання самооцінки, зовнішньої та внутрішньої оцінки дозволяє отримати інформацію про об'єктивність самооцінки керівника, що є важливим для відбору кандидатів на керівні посади. Проте, оцінюючи рівень ефективності трудової діяльності керівника, треба зважати на те, що він не є сталою величиною й постійно змінюється. Працездатність та індивідуальні здібності керівника, що накопичуються у процесі трудової діяльності, зростають у міру розвитку й удосконалення його знань, умінь і навичок та можуть знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я управлінця тощо.

Ефективність роботи керівників залежить від різноманітних чинників, зокрема й від дотримання ними певних вимог. Впливають на якісні й кількісні показники діяльності керівників і певні обмеження та альтернативи.

Саме оцінка трудової діяльності керівника дасть можливість об'єктивно оцінити якісну сторону його керівної діяльності, знайти індивідуальний підхід щодо вдосконалення того чи іншого показника, покращання стилю керівництва та методів менеджменту.

Висновки. Лише за умови належної підготовки керівників, які здатні ефективно здійснювати управління підприємством, організовувати діяльність своїх підлеглих та реагувати на перебіг подій у разі виявлення негативних тенденцій, можна говорити про практичне розв'язання завдань сучасного підприємства. При цьому оцінювання рівня ефективності трудової діяльності керівника дозволить аналізувати, корегувати керівну діяльність та визначати ступінь відповідності того чи іншого керівника займаній посаді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 504 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації: [навч. посіб.] / Г.А. Дмитренко. – К.: МАУП, 1998. – 188 с.
4. Дорошенко Е.А. Оценка профессиональных, деловых и личностных качеств персонала: методические рекомендации по аттестации руководителей и специалистов / Е.А. Дорошенко. – К.: МАУП, 1996. – 172 с.
5. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: [учеб. пособ.] / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 398 с.
6. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивоного. – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.

7. Колот А.М. Мотивація персоналу: [підручник] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
8. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
9. Невалов А.Г. До питання комплексної оцінки трудової діяльності персоналу промислових підприємств при будівництві нової управлінської інфраструктури / А.Г. Невалов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Львівська політехніка, 2001. – № 417. – С. 278–282.
10. Подоляк Я.В. Личность и коллектив: психология военного управления / Я.В. Подоляк. – М.: Воениздат, 1995. – 351 с.

УДК 339.13,339.17

Маловичко С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-БарановськогоДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ
ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF E-COMMERCE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження стану та перспектив розвитку електронної торгівлі за допомогою визначення країн Європи з найнижчим доступом до Інтернету; визначення обсягів збуту в роздрібній електронній торгівлі у світі; країн Європи, в яких найшвидше розвивається ринок роздрібної електронної торгівлі у 2014 р.; аналізу товарообігу країн та співставлення традиційної та електронної торгівлі у Східній Європі.

Ключові слова: електронна торгівля, електронна комерція, ринок електронної торгівлі, Інтернет, В2С, інформаційно-комунікаційні технології.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование состояния и перспектив развития электронной торговли с помощью определения стран Европы с самым низким доступом к Интернету; определения объемов сбыта в розничной электронной торговле в мире; стран Европы, в которых быстрее всего развивается рынок розничной электронной торговли в 2014 г.; анализа товарооборота стран и сопоставления традиционной и электронной торговли в Восточной Европе.

Ключевые слова: электронная торговля, электронная коммерция, рынок электронной торговли, Интернет, В2С, информационно-коммуникационные технологии.

ANNOTATION

The study of the current state and prospects for development of e-commerce was presented in the article. The study was undertaken by determining countries with the lowest in Europe access to the Internet; by determining volumes of sales in retail E-business in the world; by determining European countries with the fastest rate of development of retail E-business in 2014; by analyzing and comparing countries in Eastern Europe by commodity turnover in traditional trade and E-trade sectors.

Keywords: E-commerce, E-trade, market of E-commerce, Internet, B2C, information and communication technologies.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток науки і техніки, поява та розповсюдження Інтернету обумовили значні зміни в економіці. У підприємців з'явилась можливість здійснювати купівлю та продаж товарів із використанням інформаційно-комунікаційних технологій, що, у свою чергу, сформувало нові можливості по отриманню конкурентних переваг, а саме: зменшення витрат на ведення бізнесу, наявність безперервної комунікації з ключовими суб'єктами взаємодії, розширення ринків збуту, підвищення гнучкості ведення бізнесу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботи багатьох науковців присвячені дослідженню різних аспектів здійснення електронної торгівлі. Так, наприклад, Л.В. Некрасова зосереджувала увагу на чинниках зростання і проблемах, що перешкоджають активному розвитку дистанційної торгівлі [1]. Н.А. Кос-

марова, А.Д. Сеїтібраїмов вивчали конкуренцію на електронних ринках, що, на їхню думку, має специфічні відмінності від конкуренції на традиційних ринках [2]. Л.О. Стрій та А.К. Голубев у монографічному дослідженні «Маркетинг XXI століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку» аналізували маркетингові особливості розвитку економіки, сучасні концепції маркетингу, тенденції змін у маркетинговому управлінні, у складових комплексу маркетингу [3]. Дискусійні аспекти сорсингу у сфері електронної комерції розглядаються в роботах Ю.І. Зорькіної, І.В. Калашникової [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі багато уваги приділено теоретико-методологічному апарату, однак з урахуванням бурхливості та стрімкості розвитку технічної складової здійснення електронної торгівлі доцільно проводити актуальні на певний проміжок часу дослідження її стану та перспектив розвитку.

Мета роботи полягає у визначенні сучасного стану та перспектив розвитку електронної торгівлі у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, розповсюдження та доступність Інтернет створили середовище для миттєвого обміну інформацією, що в соціальному та технічному контексті проявляється в розумінні Всесвітньої мережі як джерела інформації про процеси та явища навколишнього середовища. За даними консалтингової фірми Atkearney, у 2014 р. серед країн Європи з найнижчим доступом до Інтернету опинились Греція, Румунія, Україна, Туреччина та Росія (рис. 1).

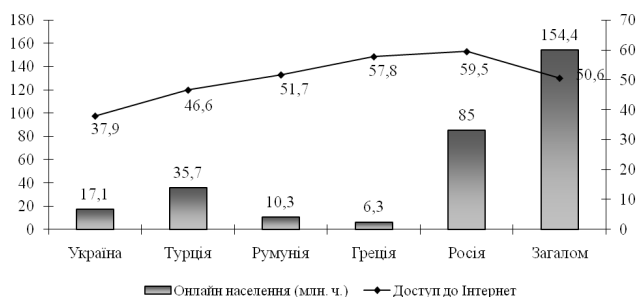


Рис. 1. Країни Європи з найнижчим доступом до Інтернету, 2014 р. [6]

Для приватних споживачів усього світу найвідоміша форма електронної комерції реалізується через онлайн-покупки, тобто електронну торгівлю (B2C). Хоча це зростаючий бізнес у всьому світі з приблизно 41% глобальних користувачів Інтернету, однак норма онлайн-покупки на місяць та проникнення Інтернету відрізняється у розрізі країн світу. Так, у 2015 р. Китай був країною, де найбільше користувачів Інтернету купило продукт в он-лайн в межах попереднього місяця; серед інших країн, що мали успіх в електронній торгівлі, можна виділити Німеччину, Індію, Бразилію і Великобританію [8].

Фактичні та прогнозні обсяги збуту в роздрібній електронній торгівлі у світі (рис. 2) показують тенденції до уповільненого росту до 2018 р. мінімум на 13%.

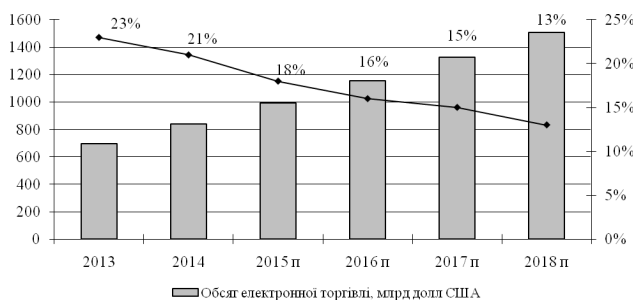


Рис. 2. Обсяги збуту в роздрібній електронній торгівлі у світі [5]

На рис. 3 показані країни Європи, в яких найшвидше розвивається ринок роздрібної електронної торгівлі.

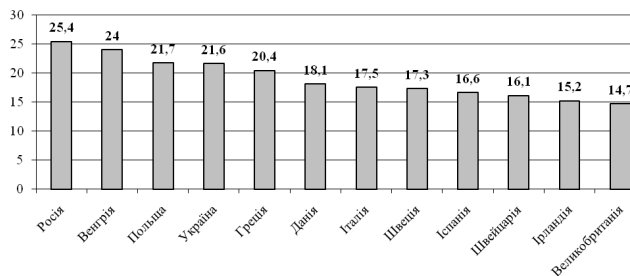


Рис. 3. Країни Європи, в яких найшвидше розвивається ринок роздрібної електронної торгівлі у 2014 р., % [6]

На першому місці серед країн Європи, в яких темпи розвитку ринку роздрібної електронної торгівлі швидкі, знаходиться Росія з нормою у 25,4%. Серед лідерів розвитку також є Угорщина (24%), Польща (21,7%), Україна (21,6%), Греція (20,4%).

З метою більш глибокого розуміння тенденцій розвитку електронної торгівлі проведемо аналіз товарообігу країн та співставлення традиційної та електронної торгівлі у Східній Європі (рис. 4, 5).

Найбільший обсяг збуту товарів через мережу Інтернет у 2014 р. мала Росія – 18,8 млн. євро, найнижчі показники у Албанії, Білорусі, Боснії та Герцеговині, Молдови, Косово та Македонії.

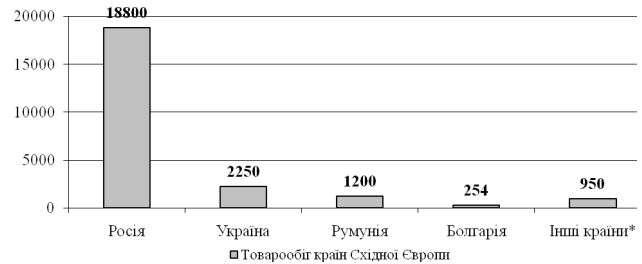


Рис. 4. Товарообіг країн Східної Європи у секторі B2C, млн. євро [6]

Найбільша різниця між обсягами традиційної та електронної торгівлі у Східній Європі за 2014 р. спостерігається в таких країнах, як Італія, Бельгія, Іспанія.

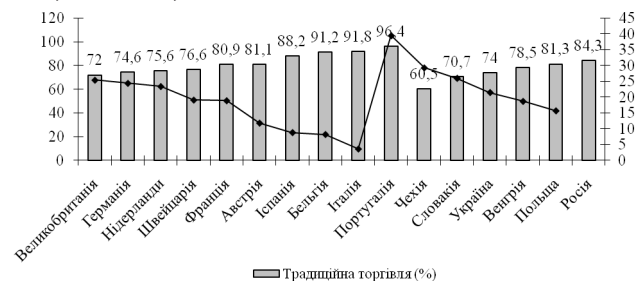


Рис. 5. Співставлення традиційної та електронної торгівлі у Східній Європі за 2014 р. [6]

Поточна статистика електронної комерції заявляє, що 40% всесвітніх користувачів Інтернету купило продукцію або товари в он-лайн через робочий стіл, телефон, блокнот або інші онлайн-пристрої [7].

Зростає мобільної торгівлі – інша захоплююча тенденція, щоб спостерігати в термінах статистики електронної комерції, розглядаючи популярність і широко поширене використання смартфонів і зростаюче використання блокнотів. У 2013 р. дохід мобільної торгівлі США дорівнював 38 млрд. дол. [7].

Висновки. Прослідковуються ріст та розвиток ринку електронної торгівлі у світі; до країн, що мають найнижчий доступ до мережі Інтернет у Східній Європі, відноситься Греція; електронна торгівля поступово витісняє традиційну; Росія є країною, де найшвидше розвивається ринок роздрібної електронної торгівлі серед країн Європи. Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямі є оцінка ефективності інституційного механізму українського ринку електронної торгівлі, оцінка рівню безпеки електронної торгівлі тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Некрасова Л.В. Электронная торговля как индикатор перемен в потребительских предпочтениях граждан Российской Федерации // Л.В. Некрасова // Актуальные проблемы социальной политики и экономики. – 2012. – № 2. – С. 31–34.
2. Космарова Н.А., Сеитибаимов А.Д. Поиск системы и несовершенная конкуренция на электронном рынке /

- Н.А. Космарова, А.Д. Сеитибраимов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 111–114.
3. Стрій Л.О. Маркетинг XXI століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: [монографія] / Л.О. Стрій; за наук. ред. проф. А.К. Голубєва. – Одеса: ВМВ, 2010. – 320 с.
 4. Зорькина Ю.И., Калашникова И.В. Дискуссионные аспекты сорсинга в сфере электронной коммерции / Ю.И. Зорькина, И.В. Калашникова // Экономический журнал. –2015. – № 1(37) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/diskusсионnye-aspekty-sorsinga-v-sfere-elektronnoy-kommertsii>.
 5. Global Retail E-Commerce Keeps On Clicking The 2015 Global Retail E-Commerce Index™ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.atkearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset_publisher/87xbENNHPZ3D/content/global-retail-e-commerce-keeps-on-clicking/10192?_101_INSTANCE_87xbENNHPZ3D_redirect=%2Fconsumer-products-retail%2Fe-commerce-index.
 6. European B2C E-commerce Reports 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nrw.nl/wp-content/uploads/2015/07/European-b2c-e-commerce-report-2015.pdf>.
 7. Statistics and Market Data about E-commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/markets/413/e-commerce/>.
 8. Statistics and facts about global e-commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>.

УДК 330.65

Матвієнко-Біляєва Г.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

БЮДЖЕТУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

UDGETING OF LOGISTICS COSTS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Проблема, що розглядається у роботі, полягає у науковому дослідженні логістичної діяльності та виокремленні в ній логістичних витрат (по видам логістичної діяльності) підприємства, а також їх бюджетуванні. Мета дослідження – узагальнення теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо бюджетування логістичних витрат підприємства. Використано методи дослідження: аналізу та синтезу, логічного узагальнення. Розроблено практичні рекомендації щодо бюджетування логістичних витрат підприємства. Запропоновано практичні рекомендації щодо виокремлення логістичних витрат підприємства та їх бюджетування.

Ключові слова: бюджетування, логістичні витрати, підприємство, логістична діяльність.

АННОТАЦИЯ

Проблема, рассматриваемая в работе, заключается в научном исследовании логистической деятельности и выделении в ней логистических затрат (по видам логистической деятельности) предприятия, а также их бюджетировании. Цель исследования – обобщение теоретико-методических положений и разработка практических рекомендаций относительно бюджетирования логистических затрат предприятия. Используются методы исследования: анализа и синтеза, логического обобщения. Разработаны практические рекомендации относительно бюджетирования логистических затрат предприятия. Предложены практические рекомендации по выделению логистических затрат предприятия и их бюджетирование.

Ключевые слова: бюджетирование, логистические затраты, предприятие, логистическая деятельность.

ANNOTATION

The problem addressed in this paper is the scientific study of logistics activity and highlight it in the logistics costs (logistics activities) of the enterprise, as well as their budgeting. The aim of the study the generalization of theoretical and methodical provisions and development of practical recommendations regarding the budgeting of logistics costs of the enterprise. Used research methods: analysis and synthesis, logic synthesis. Developed practical recommendations concerning the budgeting of logistics costs of the enterprise. The study offers practical recommendations on the allocation of logistics costs of the enterprise and their budgeting.

Keywords: budgeting, logistical costs, company, logistic activities.

Постановка проблеми. У сучасному економічному середовищі незмінно ускладнюються самі сфери діяльності підприємства, відбувається їх інтеграція. Так, дуже швидко поширюється у підприємницькому середовищі логістична діяльність.

Розглядаючи логістику як функцію підприємства з планування і контролювання матеріальних і пов'язаних з ними інформаційних потоків не тільки на підприємстві, а й поза ним, деякі спеціалісти вказують на зв'язок оперативного аспекту логістики з управлінським. Доречно зазначити, що тлумачення логістики

як форми управління фізичним розподілом продукції нині має найбільше прихильників серед науковців, хоч і в їхніх тлумаченнях немає однозначності визначення об'єкта логістичних досліджень [1–3].

Мета логістичної діяльності буде реалізована, якщо будуть виконані так звані правила логістики, тобто забезпечена найкраща і швидка відповідь на ринковий попит при найменших витратах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку В.І. Сергеева [4], по-перше, логістична діяльність має інтегрований характер і охоплює процес від місту виникнення до місту споживання потоку матеріальних ресурсів і готової продукції; по-друге, акцентована важливість управління супутньою інформацією; по-третє, уперше у сферу інтересів логістики попав сервіс, тобто нематеріальна діяльність.

Таким чином, логістична діяльність – це система дій і рішень, пов'язаних з формуванням оптимального співвідношення матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які проходять послідовний ланцюг від зовнішнього джерела до кінцевого споживача готової продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неоднозначність визначень змісту логістичної діяльності пояснюється різноманітністю поглядів учених-теоретиків і фахівців-практиків. У сучасній науці існує велика різноманітність класифікації видів логістики, які можна згрупувати.

Згідно з функціональним підходом, в основу класифікації видів логістичної діяльності покладено ланцюг етапів руху і зміни форм логістичних потоків. Відповідно до неї, можна виділити сім найбільш розповсюджених видів логістики – закупівельну, транспортну, складську, виробничу, розподільчу, збутову, інформаційну [2].

Особливості діяльності окремих галузей економіки та специфіка обслуговування товарно-матеріальних потоків знайшли відображення у галузевому підході, який включає в себе промислову логістику, торгівельну та митну логістику.

Ресурсний підхід логістичної діяльності стає основою виділення чотирьох ресурсних видів логістики – інформаційної, фінансової, кадрової, сервісної.

Мета статті полягає у дослідженні логістичної діяльності з точки зору функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичне дослідження видів логістичних витрат на сучасних підприємствах свідчить, що вони тісно взаємозв'язані з виробничо-господарськими витратами, проте відсутня загальноприйнята їх змістовність та визначення частки їх врахування у загальних витратах. Так, за економічним змістом логістичні витрати частково збігаються з витратами на виробництво, транспортування та дистрибуцію.

У структурі логістичних витрат значну частку (майже 60%) займають транспортно-складські витрати, а також витрати на формування й зберігання запасів. У табл. 1 наведено класифікацію видів логістичних витрат підприємства.

Таблиця 1
Класифікація логістичних витрат підприємства

Ознака класифікації	Логістичні витрати
за елементами згідно з планом рахунків	матеріальні витрати витрати на оплату праці амортизація інші операційні витрати
за результативністю	продуктивні витрати збиткові витрати
відношення до логістичної системи	внутрішні зовнішні
за ступенем повноти	повні витрати часткові витрати
за частотою виникнення	одноразові регулярні
витрати за часом	фактичні витрати планові витрати
за етапом руху ресурсів (за функціональною ознакою)	витрати на виробництво витрати на утримання запасів витрати на складування витрати на транспортування

Отже, класифікація логістичних витрат за функціональною ознакою надає можливості оцінки їх абсолютної величини, вирішення завдання з обґрунтування розміру цих витрат, аналізу та вдосконалення їх структури, проведення більш дієвого контролю їх стану. Безумовно, дані, що отримують завдяки обліку та аналізу логістичних витрат, повинні бути індикатором наявності проблем у підприємства в області логістики та основою для вибору ефективних варіантів рішення цих проблем.

У дослідженні діяльності сучасного підприємства слід виокремлювати логістичну діяльність та приділяти більше уваги проблемі відокремлення логістичних витрат, оскільки не можна говорити про логістичне управління, якщо на сучасному підприємстві не розроблені принципи бюджетування логістичних витрат.

Бюджетування являє собою інструмент планування, сутність якого можна визначити як інтегровану систему розробки, аналізу та поточного контролю реалізації короткострокових цілей підприємства. Таким чином, під бюджетуванням слід розуміти всю сукупність управлінських процесів, які забезпечують життєвий цикл бюджету.

До основних принципів бюджетування слід віднести такі: повнота (бюджетування охоплює всі види діяльності і, зокрема, логістичну діяльність підприємства); реальність – обґрунтування бюджетів прогнозами продажів (надання логістичних послуг), лімітами ресурсів, нормами та нормативами логістичних витрат; інтегрованість, тобто тісний зв'язок між бюджетами вищого і нижчого рівнів; гнучкість (в умовах нестабільності ринкового середовища необхідна система постійного коригування логістичних бюджетів, створення ресурсів для компенсації додаткових логістичних витрат); економічність – співвідношення доходів і витрат у процесі бюджетування логістичних витрат.

Бюджетування насамперед реалізується засобами формування бюджетів для конкретних об'єктів на певний період часу (найчастіше до року) з метою визначення на підставі різноманітного аналізу в натуральній або грошовій формах обсягу логістичних витрат і надходжень, оптимізації їх структури для досягнення логістичних цілей підприємства з урахуванням наявності певних обмежень і впливу факторів середовища функціонування через бюджетне планування логістичних витрат.

Розробка бюджетів може здійснюватися синхронно або послідовно. Використання синхронного бюджетування найчастіше забезпечує розробку оптимальних бюджетів і досягнення максимального ефекту, тому що на всіх етапах формування логістичних бюджетів ураховуються та узгоджуються взаємозалежні питання виробничо-логістичної діяльності й усуваються протиріччя між підрозділами підприємства. При відсутності синхронного бюджетного планування існує загроза врахування керівниками тільки своїх інтересів, які найчастіше не відповідають загальній логістичній стратегії підприємства.

Залежно від рівня централізації управління на підприємстві логістичні бюджети можуть плануватися централізованими, децентралізованими та комбінованими способами.

Найбільш актуальним являється логістичний бюджет, складений централізованим методом за принципом «зверху вниз», який вимагає від керівництва підприємства чіткого розуміння й уміння формувати реалістичний прогноз логістичних витрат на певний період.

Отже, бюджет логістичних витрат можна визначити як сукупність планових витрат на логістичні процеси з розбивкою їх за видами, місцями і періодами виникнення. Отже, логістичний бюджет являє собою своєрідний ліміт логістичних витрат.

Таким чином, бюджет логістичних витрат:

- 1) уточнює видову структуру відображених в ньому логістичних витрат;
- 2) визначає місця виникнення цих витрат, тобто ті організаційні підрозділи підприємства, які реалізують логістичні процеси;
- 3) уточнює період, на який встановлюються ліміти логістичних витрат.

Бюджет логістичних витрат повинен відігравати активну роль у їх формуванні:

1) по-перше, установлювані ліміти логістичних витрат, які являють собою завдання для відповідних місць їх виникнення та підлягають оцінці саме в такій якості;

2) по-друге, бюджет логістичних витрат виконує контрольні функції, оскільки його виконання є головним критерієм оцінювання фактичних витрат;

3) по-третє, бюджет логістичних витрат пов'язаний з внутрішньою системою мотивації, тому що виділення частини коштів на винагороду за дотримання встановленого ліміту витрат, дає можливість для активної реалізації функції нормування як інструмента зниження витрат.

Застосування бюджетування логістичних витрат є найбільш ефективним в умовах складання комплексного балансу витрат у діяльності сучасного підприємства.

Бюджетування логістичних витрат являє собою складний організаційний й економічний захід, для якого необхідно вносити зміни в традиційні організаційні рішення, а також у загальний баланс витрат підприємства, що складався раніше. Особливо складною є процедура встановлення лімітів для конкретних складових логістичних витрат.

Висновки. Таким чином, бюджетування логістичних витрат сприяє виявленню вузьких місць у логістичній системі підприємства, рішенню проблем комунікацій і розподілу відповідальності між окремими підрозділами й учасниками процесу управління ресурсами.

Подальші дослідження будуть зосереджені на розробці універсальної моделі оптимізації логістичних витрат в сучасних умовах господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малярец Л.М. Статистический анализ видов логистической деятельности в их контроллинге на предприятии / Л.М. Малярец, Г.Л. Матвиенко-Беляева // Бизнес Информ. – 2009. – № 1. – С. 85–93.
2. Матвиенко Г.Л. Актуалізація контролінгу логістичної діяльності як функції управління на підприємствах в Україні / Г.Л. Матвиенко // Науково-технічний збірник. – Хмельницьк, 2005. – № 3. – С. 114–122.
3. Матвиенко-Біляєва Г.Л. Основи методики проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах / Г.Л. Матвиенко-Біляєва // Управління розвитком: зб. наук. ст. – Харків: ХНЕУ, 2009. – № 1. – С. 102–103.
4. Сергеев В.И. Логистическая интеграция и координация – путь к оптимизации ресурсов компании / В.И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2009. – № 1. – С. 10–22.

УДК 338.43:330.341.1

Могильна Л.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних та методичних основ розвитку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Доповнено понятійний апарат «агроінновація», здійснено оцінку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, а також запропоновано заходи щодо її вдосконалення. Розглянуто вплив розміру сільськогосподарського підприємства на фінансові показники діяльності та визначено ступінь їх інноваційної активності. Науково обґрунтовано доцільність ведення сівозмін як одного зі шляхів збільшення фінансування інноваційної діяльності, доведено доцільність кластерного об'єднання сільськогосподарських підприємств на договірній основі.

Ключові слова: інновації, агроінновації, інноваційна діяльність у сільському господарстві, сільськогосподарське підприємство, інноваційна активність, кластер.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических и методических основ развития инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Дополнен понятийный аппарат «агроинновация», осуществлена оценка инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также предложены меры по ее совершенствованию. Рассмотрено влияние размера сельскохозяйственного предприятия на финансовые показатели деятельности и определена степень их инновационной активности. Научно обоснована целесообразность ведения севооборотов как одного из путей увеличения финансирования инновационной деятельности, доказана целесообразность кластерного объединения сельскохозяйственных предприятий на договорной основе.

Ключевые слова: инновации, агроинновация, инновационная деятельность в сельском хозяйстве, сельскохозяйственное предприятие, инновационная активность, кластер.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of the theoretical and methodical bases of agricultural enterprises innovation activity development. In the paper the concept definition of 'agroinnovation' has been supplemented, the innovation activity of the agricultural enterprises has been estimated and the methods of its improvement have been suggested. The article considers the impact of agricultural enterprises on the financial performance measures and determines the degree of their innovation activity. The expediency of applying crop rotation as one of the ways to increase the financing of innovation activity has been scientifically proved. The expediency of the cluster association of agricultural enterprises on the contract basis has been proved.

Keywords: innovations, agroinnovations, innovation activity in agriculture, agricultural enterprise, innovation activity, cluster.

Постановка проблеми. Вітчизняні аграрні підприємства не відрізняються високим рівнем інноваційної активності, утім, стабільне та конкурентоспроможне функціонування сільськогосподарського підприємства неможливе без здійснення ним інноваційної діяльності. Найбільш результативною ця діяльність стає при орієнтації в основному на регіональні потреби

в інноваціях, які визначаються їх природнокліматичними умовами, структурою виробництва та державною інноваційною політикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше проблеми інноватики були розглянуті М. Туган-Барановським та австрійським вченим Й.А. Шумпетером, продовжені Б. Санто та Б. Твісом. Теоретичні та практичні аспекти у сфері інновацій були висвітлені у працях їх послідовників: Ю.Є. Атаманової, С.В. Валдайцева, В.О. Василенко, О.І. Волкова, С.А. Володіна, В.М. Геєця, В.О. Гусева, О.І. Дація, М.П. Денисенка, П.М. Завліна, М.В. Зубця, С.М. Ілляшенка, М.А. Йохна, М.І. Кісіля, В.І. Кондрашова-Діденко, М.Х. Корецького, Н.В. Краснокутської, Е.М. Криватих, Л.І. Михайлової, А.С. Музиченка, П.Т. Саблука, М.А. Садикова, В.П. Семиноженка, В.В. Стадника, О.С. Телетова, С.Г. Турчіної, І.Г. Ушачова, В.Г. Федоренка, Л.І. Федулової, Д.М. Черваньова, В.І. Чижової, В.Г. Шматька та ін. Незважаючи на чисельні наукові дослідження, залишається ще багато дискусійних та невирішених питань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств залежить від якісної інноваційної політики. Але проблему трактування базових понять інноватики не можна вважати повністю вирішеною; потребують уточнення організаційно-методичні аспекти інноваційного менеджменту та система активізації інноваційного процесу в аграрному секторі. Тому наведені чинники зумовили вибір теми нашого дослідження.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Мета дослідження обумовила необхідність у визначенні та вирішенні таких основних завдань: уточнити зміст основних понять інноватики і виявити чинники впливу на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств, розробити оптимальну стратегію щодо підвищення їх інноваційної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економічній науці існують різні погляди на визначення поняття «інновація». Ґрунтовні інноваційні теорії були розроблені іноземними науковцями. Але у витоках їх стояв і

наш співвітчизник. Ще в 1894 р. у своїй роботі «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» М.І. Туган-Барановський виклав та довів циклічність економічного розвитку та залежність його від позичкового капіталу та інвестицій. Ім'я цього українського економіста, першого міністра фінансів Української Народної Республіки, було внесено до засновників теорії бізнесових циклів та економічного зростання. Дослідження М.І. Туган-Барановського стали могутнім поштовхом до продовження роботи його учнем – М. Кондратьєвим.

Слід наголосити, що в економічному словнику зазначено, що innovation (англ.) – утворено з двох слів – латинського «новація» та англійського префікса «ін.», який означає «в», «введення».

Зазначимо, що кожен дослідник зазначає свій варіант визначення поняття «інновація», у залежності від власного розуміння, тому й дотепер продовжуються дискусії навколо цього питання. Нами було досліджено сутність поняття «інновації» і встановлено, що воно розглядається вченими багатоаспектно – як система, зміна, процес чи результат упровадження.

З метою однозначного його розуміння уточнимо зміст категорій «новації», «нововведення»

та «інновація». Новації створюються в результаті наукової та науково-технічної діяльності наукових, проектних, науково-дослідних та інших організацій. Новація з моменту впровадження у будь-яку сферу діяльності стає нововведенням. Якщо виробник вкладе свої заощадження у розробку нововведень – це тільки половина справи. Головною ознакою впровадження нововведення є перетворення його на форму інновацій. Нововведення є елементом інновації, але не тотожними поняттями.

Суть поняття «інновація в сільському господарстві» чи «агроінновація» недостатньо досліджене. Ми розглядаємо ці поняття як тотожні та тлумачимо зміст даної категорії як упровадження в аграрну сферу технологічних, технічних, організаційних, економічних, екологічних, селекційно-генетичних та інших видів інновацій з метою отримання економічного ефекту, що забезпечить зміни в якості життя та компоненті живої природи (тварини чи рослини). У сільському господарстві необхідно вирізняти специфічний вид інновацій – селекційно-генетичний, завдяки якому створюються умови для підвищення врожайності с.-г. культур в декілька разів та продуктивності всього сільськогосподарського виробництва.

Інноваційний процес чітко спрямований на кінцевий результат – певний технічний, екологічний чи соціально-економічний ефекти. Ефективність інноваційного процесу визначається після впровадження інновації (рис. 1). Вона визначається за методологією оцінок інвестиційних проектів.

Інноваційний процес у сільському господарстві має особливості, зумовлені наявністю землі, сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, існує висока залежність від природної зони і клімату, здійснюється взаємодія людини з живою природою у вигляді тварин та рослин.

Наголосимо на тому, що на інноваційну діяльність сільськогосподарського підприємства можуть вплинути технологічні, науково-технічні, організаційно-управлінські, інформаційно-комунікативні, політичні та правові чинники. Цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Невдачі – це одна із невід'ємних частин інноваційного процесу. Тим більше що сільськогосподарські інновації більш ризикові.

На прикладі Сумської області нами було проаналізовано умови інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, здійснено оцінку сучасного інноваційного потенціалу, виявлено особливості інноваційно-інвестиційної діяльності (табл. 1). У даному випадку SWOT-аналіз є необхідним

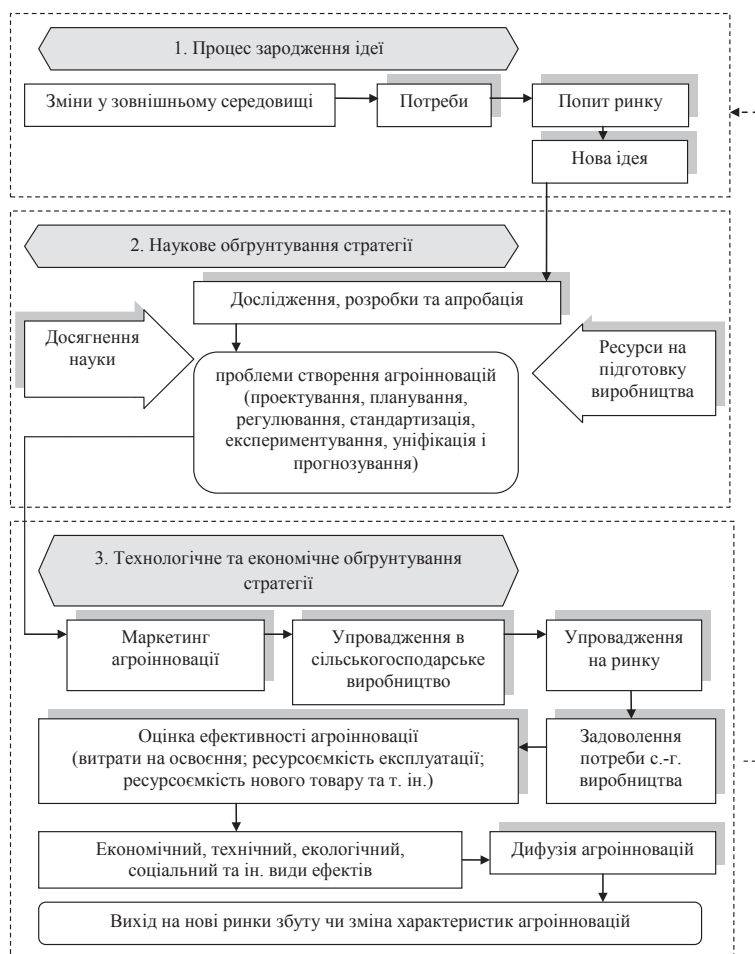


Рис. 1. Схема інноваційного процесу в сільському господарстві
Джерело: авторський варіант систематизації

компонентом оцінки позицій сільськогосподарських підприємств. Знання сильних та слабких сторін підприємств необхідне для вироблення відповідної стратегії.

З метою з'ясування основних організаційно-економічних аспектів інноваційних процесів у досліджуваних підприємствах у період нашого дослідження нами було проведено опитування 306 науковців, потенційних та практичних керівників сільськогосподарських підприємств. Більшість опитаних, а саме 66,1%, вважають, що нині інновації в сільськогосподарських підприємствах Сумської області мало застосовуються. Стосовно основних стримуючих факторів інноваційної діяльності, 25,7% опитуваних відмітили нестачу власних коштів, а 30,1% їх наголосили на недостатній фінансовій підтримці держави. Головним інноваційним пріоритетом 24,2% вважають придбання нових матеріалів, нових сортів та порід тварин, а 20,6% – придбання нової сільгосптехніки. Основним видом інноваційно-інвестиційного напрямку є вкладення коштів сільськогосподарських підприємств у техніко-технологічний розвиток. Ця особливість інноваційних процесів у сільськогосподарських

підприємствах обумовлена потребами оновлення їх матеріально-технічної бази.

Все це призводить до зниження ефективності сільськогосподарського виробництва. За таких умов визначається основний напрям інтенсифікації виробництва – інвестиції в основний капітал. Найбільш активно освоювались капіталовкладення в сільськогосподарських підприємствах Білопільського, Тростянецького та Сумського районів.

За результатами оцінок впливу рівня капітальних інвестицій на інноваційну діяльність досліджуваних підприємств встановлено, що інвестиції у придбання основних засобів та використання новітніх технологій призводить до зменшення витрат виробництва.

За сучасних обставин 69,1% підприємств області відмовилися від ресурсомісткої тваринницької галузі. Пропозиції інновацій формують наукові та науково-дослідні організації, а попит на них створюють підприємства. В області існує розвинена мережа насінневих господарств та племпідприємств. Племінна база області по молочному скотарству представлена породами: українська чорно-ряба молочна порода, укра-

Таблиця 1

Стратегічний (SWOT) аналіз інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення потреб продукцією місцевих сільськогосподарських товаровиробників. 2. Створення кластерів. 3. Створення спеціального сайту сільськогосподарських товаровиробників. 4. Ведення переговорів із сумським виробником хімічної промисловості та іншими фірмами про можливість виступати в ролі агродилера. 5. Створення сприятливого інноваційного середовища. 6. Вирішення питань кадрової політики. 7. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. 8. Упровадження ресурсозберігаючих технологій в рослинництві. 9. Технічне переоснащення, модернізація тваринницьких приміщень. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабільність ринку сільськогосподарської продукції, завдяки чому неможливо прогнозувати ціну сільськогосподарської продукції на наступний сезон. 2. Погіршення фінансово-господарської та інноваційної діяльності підприємств. 3. Зміна клімату, деградація ґрунту через інтенсивний обробіток ґрунту. 4. Конкуренція сільськогосподарської продукції інших регіонів. 5. Нестабільний розвиток сільських територій. 6. Високі відсоткові ставки в банках. 7. Неплатежі. 8. Зростання вартості мінеральних добрив, енергоносіїв, паливно-мастильних матеріалів та ін. 9. Нестабільність законодавчої бази.
СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Достатня кількість сільськогосподарських угідь. 2. Сприятливі природнокліматичні умови для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва. 3. Компактність розташування сільськогосподарських підприємств. 4. Наявність вищого навчального закладу та інших науково-дослідних установ. 5. Високий рівень керівників та спеціалістів. 6. Використання передової техніки та технологій (великими підприємствами). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабка інфраструктура аграрних ринків. 2. Низька матеріально-технічна база, знос основних фондів. 3. Нестача кваліфікованих спеціалістів. 4. Низький рівень заробітної плати працівників, що зайняті в сільському господарстві. 5. Низька питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі сільськогосподарського виробництва. 6. Диспаритет цін. 7. Недосконале нормативно-правове забезпечення. 8. Відсутність інвестицій та прагматизм інвесторів. 9. Недосконалість ефективної науково-технічної та інноваційної політики. 10. Висока капіталомісткість інноваційних проектів. 11. Відсутність достатньої кількості коштів для впровадження передових технологій. 12. Недостатнє інформаційне забезпечення. 13. Ризикованість кредитування через високу залежність від природнокліматичних умов. 14. Нестача вільних фінансових коштів. 15. Низька прибутковість.

Джерело: власна розробка

їнська бура молочна, українська червоно-ряба молочна, лебединська, швіцька, симентальська. Розведенням м'ясної худоби займається 21 сільськогосподарське підприємство, з них один племінний завод ТОВ «АФ «Україна» Шосткінського району по розведенню української м'ясної породи, чотири племрепродуктори по симентальській м'ясній, світло-аквітанській, абердин-ангуській та лімузинській породах. Основу генофонду свиней в області складає велика біла порода – 95%, миргородська – 3%, інші – 2%. Перекос є основною породою вівчарства в області, що займає близько 50% у загальній структурі.

У результаті нашого дослідження були проаналізовані сільськогосподарські підприємства Білопільського району, і виявлено, що більші матеріальні витрати сприяють технологічному вдосконаленню сільськогосподарського виробництва. Зниження кількості працівників у найбільш інноваційно-інвестиційно активних підприємств є закономірним явищем, тому що завжди відбувається зменшення кількості зайнятих у процесі інноваційного розвитку та використання сучасних технологій. Чим вища інноваційна активність підприємства, тим більша його виручка від реалізації продукції та площа сільськогосподарських угідь у використанні. Одним із напрямків активізації інноваційної діяльності можуть бути заходи щодо збереження та підвищення родючості ґрунтів, організації ефективних сівозмін щодо збільшення фінансових коштів на інноваційну діяльність.

Тобто передумовою погіршення інноваційного стану є те, що деякі керівники підприємств на шляху до отримання надприбутку не приділяють належної уваги стану родючості ґрунтів,

не дотримуються вимог сівозмін у рослинництві. Це найголовніший аспект, можна сказати, «ази» сільськогосподарського виробництва. Ґрунтовтома – одна із проблем, що перебуває в полі зору ФАО ООН. Тобто керівники підприємств можуть взяти курс на застосування найпередовіших технічних, організаційних, технологічних та інших інновацій, але забути про дотримання сівозмін, розрахунок оптимізації посівних площ тощо.

Інноваційній діяльності сільгоспідприємств будуть сприяти заходи по оптимізації їх розмірів. Досягнення оптимальних розмірів – це організаційно-економічна інновація. У залежності від конкретних природних, економічних умов і раціональних систем землекористування в більшості господарств Лісостепної зони питома вага зернових культур у структурі ріллі повинна знаходитися в межах від 40 до 60%. Питома вага зернових нижче 40% призведе до різкого скорочення виробництва зерна в цілому по господарству, у тому числі товарного. Збільшення питомої ваги зернових пов'язане з труднощами їх розміщення по кращим попередникам (табл. 2).

Ці умови посіву зернових повинні дотримуватись у сільськогосподарських підприємствах. Серед зернових озими характеризуються найбільшою ефективністю виробництва. Питома вага їх у структурі повинна бути близько 10–20%. Соняшник за агротехнічними умовами можливо вирощувати на одному і тому ж полі тільки через вісім років. Виходячи з цього, посіви соняшнику не можуть перевищувати 12% площі ріллі. Якщо засівати частіше, то можна знизити родючість землі. При цьому кількість шкідників зростає та може пошири-

Таблиця 2

Оцінка різних польових культур в якості попередника

Культури	Попередники													
	Озима пшениця	Озиме жито	Озимий ячмінь	Ярий ячмінь	Овес	Соняшник	Цукрові і кормові буряки	Кукурудза на зерно	Кукурудза на силос	Люцерна	Горох	Соя	Квасоля	Буркун
Озима пшениця	▲	■	▲	▲	■	▲	▲	▲	■	●	●	■	■	●
Озиме жито	■	■	■	■	■	▲	▲	▲	■	●	●	■	■	●
Озимий ячмінь	■	■	▲	▲	■	▲	▲	▲	■	●	●	■	■	●
Ярий ячмінь	▲	▲	▲	▲	■	■	●	●	●	●	●	●	●	●
Овес	■	■	▲	▲	▲	■	▲	●	●	●	●	●	●	●
Соняшник	●	●	●	●	●	▲	▲	●	●	▲	▲	▲	▲	▲
Цукрові і кормові буряки	●	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲	▲	●	●	●	●
Кукурудза на зерно	●	●	●	●	●	■	■	●	●	●	●	●	●	●
Кукурудза на силос	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Люцерна	●	●	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Горох	●	●	●	●	●	▲	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲
Соя	●	●	●	●	●	▲	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲
Квасоля	●	●	●	●	●	▲	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲
Буркун	●	●	●	●	●	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲

Умовні позначення: ● – добрий, ■ – допустимий, ▲ – недопустимий

Джерело: [1, с. 7]

тись на інші культури, а для цього потрібно ще застосовувати велику кількість пестицидів, що неминуче вплине на якість землі.

Цукрові буряки за умовою агротехніки можуть бути повернені на те ж саме поле через чотири роки. Тобто посіви цукрових буряків не можуть перевищувати 25% площі ріллі. Усі ці умови є загальними для більшості господарств Сумської області (виключенням можуть бути тільки окремі вузькоспеціалізовані підприємства).

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах» № 164 від 11.02.2010 р. допустимі нормативи періодичності вирощування культури на одному і тому самому полі становлять: для озимих жита і ячменю, ячменю ярого, вівса, гречки – не менше ніж через один рік; для пшениці озимої, картоплі, проса – не менше ніж через два роки; для кукурудзи в сівозміні або на тимчасово виведеному із сівозміни полі – протягом двох-трьох років поспіль; для багаторічних бобових трав, зернобобових культур (крім люпину), буряку цукрового і кормового, ріпаку озимого і ярого – не менше ніж через три роки; для льону – не менше ніж через п'ять років; для люпину, капусти – не менше ніж через шість років; для соняшника – не менше ніж через сім років; для лікарських рослин (залежно від біологічних властивостей) – 1–10 років [2].

Відмітимо, що під впливом багатьох чинників здійснюється розвиток інноваційної діяльності сільськогосподарства. На прикладі типового за розмірами та одного з інноваційно активних господарств Сумщини визначено тенденції у сфері капітальних інвестицій за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Для аналізу було взято чотири основні факторні ознаки: x_1 – поточний капітал (різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями), тис. грн.; x_2 – власний капітал, тис. грн.; x_3 – приведені витрати, тис. грн.; x_4 – капітальні інвестиції, тис. грн. Результативною ознакою було визначено виручку від реалізованої продукції, тис. грн.

Отримане рівняння має вигляд:

$$\hat{y} = 1261,09807 + 0,0986 x_1 + 0,6296236 x_2 + 0,015565 x_3 - 0,342128 x_4 \quad (1)$$

Слід наголосити на тому, що показник x_4 має від'ємне значення. Це зумовлено тим, що підприємство взяло кредит на будівництво елеватора, тому сума капітальних інвестицій була в 2,9 рази більше, ніж у попередньому році.

Результати розв'язання показали, що для підприємства економічно вигідно збільшувати рівень власного капіталу, який доречно вкладати в інноваційні проекти. Рішення рівняння свідчить про значний вплив власного капіталу на обсяги виручки від реалізованої продукції, який можна направити у фонд накопичення для придбання основних засобів та здійснення інноваційної діяльності.

Для забезпечення розширеного відтворення необхідно не менше третини прибутку підприємств спрямовувати на накопичення. Важливо встановити раціональне співвідношення між фондом накопичення та споживання. Нині в більшості випадків це співвідношення йде на користь фонду споживання. У цьому випадку керівник господарства має в активі менші кошти, які можна направити на розвиток інноваційної діяльності.

Для визначення ефекту масштабності досліджуваних сільськогосподарських підприємств за показником загальної посівної площі були розподілені нами на три групи: до 1500 га (15 господарств); 1501–3000 га (12 господарств); більше 3001 га (8 господарств). Для побудови багатфакторної кореляційно-регресійної моделі нами було взято три основні факторні ознаки: x_1 – капітальні інвестиції, тис. грн., x_2 – державна підтримка, тис. грн., x_3 – приведені витрати, тис. грн., а y – це виручка від реалізованої продукції, тис. грн. Слід відмітити, що зв'язок між факторами (x_1, x_2, x_3) та ознакою (y) у двох перших групуваннях має середнє значення. Тому не вважаємо за доцільне приводити ці розрахунки. Отримане рівняння регресії для третьої групи господарств має вигляд:

$$\hat{y} = 2630,961908 + 0,242719 x_1 + 1,9837936 x_2 + 0,6294438 x_3 \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,9463, що пояснює 94,63% всієї дисперсії y . Критерій Фішера ($F_{\text{табл}} = 5,78$ при рівні значущості 0,05) свідчить про істотний зв'язок між результативним і факторними показниками.

Дослідження виявило, що фінансово-економічний рівень сільськогосподарських підприємств покращується від першої до третьої групи. Підприємства менших розмірів майже не здійснюють інвестицій у інноваційні проекти. Керівники цих підприємств убачають за доцільне використовувати стару техніку або залучати фірми, що зберуть урожай за певні кошти своєю сільськогосподарською технікою. У аграрних формуваннях, посівні площі яких мають розміри від 1501 до 3000 га, показники децю кращі, але кошти вкладаються ними в саме необхідне. Тільки підприємства третьої групи є лідерами за рівнем інноваційного розвитку, бо саме вони реалізують інноваційні проекти.

Для того щоб згладити таке інноваційне гальмування останніх, нами запропоновано створити сільськогосподарський кластер. Слід відзначити, що при формуванні кластера слід урахувати, що всі елементи є самостійними суб'єктами, які співпрацюють на добровільній, контрактній основі, а також йде використання неформальних зв'язків. Кластерна модель може органічно об'єднати як великі, так і малі підприємства. Це реальний вихід для малих підприємств по подоланню соціальної та економічної кризи. Наголосимо, що при створенні кластеру потрібно визначи-

тись з інтегруючим продуктом. Для Сумської області це зернові культури.

Формування зернового кластера сільськогосподарських підприємств включає ряд програм: формування ядра кластеру, мотивацію її учасників, економію на трансакційних витратах та ін. У рамках сільськогосподарського кластеру підприємства можуть мати наступні програми співпраці: налагодження співпраці з постачальниками запчастин, мінеральних добрив, насіння; налагодження зв'язків з науково-дослідними установами; здійснення спільної сумісної діяльності; оптимізація складання прогнозів; фінансова підтримка між учасниками кластеру тощо.

Висновки. Інновації є найважливішим чинником розвитку сільськогосподарських підприємств. У наукових дослідженнях і на практиці доцільно використовувати визначення поняття «агроінновація».

З метою активізації інноваційної діяльності сільгоспідприємств необхідно застосовувати організаційно-економічні заходи, зокрема, через науково обґрунтоване ведення сівозмін. Сівозміна максимально виконує основну біологічну функцію – фітосанітарну і позбавляє посіви сільськогосподарських культур від зайвого застосування хімічних засобів захисту

врожая. Додатковий чистий дохід від реалізації продукції можна щорічно спрямовувати на інвестування інноваційних проектів.

На здійснення інноваційної діяльності визначальний вплив мають оптимальні розміри сільськогосподарських підприємств. Чим більші розміри має сільськогосподарське підприємство, тим воно інноваційно активніше. Для більшої гармонізації інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності серед малих та великих сільськогосподарських підприємств нами запропоновано створення зернового кластеру на контрактній основі співробітництва. Перевага кластера в тому, що всі види виробництв сільськогосподарських підприємств спрямовуються на надання спільної підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбань С. Сівозміна – центральна ланка в органічному землеробстві: на основі матеріалів Ханса Рамзайера / С. Горбань // Аграрний тиждень. – 2008. – № 22(065). – С. 7.
2. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах: Постанова Кабінету Міністрів України № 164 від 11.02.2010 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=164-2010-%EF>.

УДК 658.7.011.1

Момот В.М.

*кандидат технических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

Гейст Е.В.

*студентка
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СКЛАДСКИХ СИСТЕМ

TECHNOLOGY OF DESIGNING STRAGE SYSTEMS

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является разработка метода проектирования складской системы для хранения сырья и готовой продукции, имеющих разные требования к условиям хранения. Разработанная технология поддержки принятия управленческих решений включает: планирование аудитов складских помещений, распределение ответственности за их проведение, осуществление проверок, документирование результатов, анализ выявленных несоответствий, разработку корректирующих мероприятий и их исполнений, оценку эффективности и результативности всего процесса внутреннего аудита.

Ключевые слова: система складирования, склад, внутренний аудит, принятие решения, складирование продукции.

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є розробка методу проектування складської системи для зберігання сировини та готової продукції, які мають різні вимоги до умов зберігання. Розроблена технологія підтримки прийняття управлінських рішень включає: планування аудитів складських приміщень, розподіл відповідальності за їх проведення, здійснення перевірок, документування результатів, аналіз виявлених невідповідностей, розробку коригувальних заходів та їх виконань, оцінку ефективності та результативності всього процесу внутрішнього аудиту.

Ключові слова: система складування, склад, внутрішній аудит, прийняття рішення, складування продукції.

ANNOTATION

The aim of the study is to develop a method of designing storage systems for the storage of raw materials and finished products having different storage requirements. The technology developed to support management decisions include: planning audits of warehouses, distribution of those responsibilities, the implementation of inspections, documentation of the results, the analysis revealed inconsistencies, the development of corrective actions and their performances, evaluate the effectiveness and efficiency of the entire process of internal audit.

Keywords: storage systems, storage, internal audit, decision-making, warehousing products.

Постановка проблемы. Строительство, содержание и обслуживание склада – трудоемкий проект, требующий существенных денежных затрат и опыта осуществления подобного рода деятельности.

Рано или поздно любое предприятие, эксплуатирующее складские площади, сталкивается с необходимостью изменения технологии складирования и грузопереработки. Грамотный подход к проектированию и внедрению изменений позволит повысить эффективность работы

склада. Актуальной будет разработка комплексного подхода к проектированию склада с учетом всех нюансов хранения материалов и готовой продукции.

Анализ основных исследований и публикаций. Над разработкой теоретических основ проектирования складских систем трудились такие отечественные и зарубежные авторы, как: О. Каверина [1], Ю. Полярин [2], И. Апатцев [3] Л. Харрингтон [10], Дж. Холшайдер [11] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ последних разработок и публикаций, связанных с темой проектирования складских систем [1; 10; 11], показывает, что в них не учитываются особенности номенклатурных групп товаров, хранимых на складе. Это является следствием того, что собственники не обращают должного внимания на условия хранения товаров. Особенно значительные негативные последствия при этом могут возникнуть, если там планируется хранить товары с разными требованиями к условиям хранения.

Цель статьи заключается в разработке методики проектирования складской системы для хранения сырья и готовой продукции с различными по требованиям условиями хранения, а также разработке элементов технологий поддержки принятия управленческих решений руководителем склада, а именно: планирование и проведение аудитов состояния продукции на складе.

Изложение основного материала исследования. Проанализировав деятельность различных предприятий, хранящих разнородные номенклатурные группы продукции на одном складе, можно выделить ряд факторов, подразделяющихся на две категории – внешние и внутренние.

Внешние факторы:

– сертификация системы складирования обеспечивает предприятию необходимый уровень доверия на рынке и повышает его деловую репутацию, что невозможно без необходимых условий хранения;

– законодательства ряда стран во всех спорных ситуациях, связанных с качеством и без-

опасностью продукции и услуг, требуют подтверждения соответствия условий хранения и микроклимата на складе поставляемого на рынок продукта;

– общепринятая гарантия качества. Благодаря необходимым условиям хранения продукция будет иметь товарный вид.

Внутренние факторы:

– наличие системы складирования, дифференцированной по товарным группам, повышает качество управления предприятием в целом. Правильное функционирование складской системы на предприятии позволяет предупредить претензии и жалобы потребителей, так как значительно сокращается уровень брака и просроченности товаров. Конструктивные принципы международных стандартов ориентируют предприятие на формирование четкого механизма предупреждающих и корректирующих мер в области качества продукции;

– качественно спроектированная система зон хранения на предприятии позволяет значительно сократить затраты на исправление брака и, соответственно, снизить себестоимость продукции. Исправление просроченной или испорченной продукции на многих предприятиях составляет 30–40% трудозатрат производства;

– необходимые условия хранения товаров увеличат срок хранения продукции на складе, что помогает избежать множества испорченных и нереализованных продуктов.

Предполагаем, что предприятие имеет свободные средства для усовершенствования или проектирования системы складирования продукции.

Прежде чем принять решение о проектировании и внедрении зонирования системы хранения, необходимо провести внутренний аудит предприятия, а именно уточнить, какая продукция будет храниться на складе, требования к ее хранению и соблюдение этих требований.

Первым этапом на пути принятия решения о проектировании или перепроектировании зон хранения продукции и сырья, различных по требованиям хранения на складе, является планирование руководителем внутренних аудитов на предприятии.

Планирование аудита – один из обязательных этапов, который заключается в определении стратегии и тактики аудита, объема проверки, составлении общего плана, разработке программы и конкретных аудиторских процедур. Планирование аудита включает в себя составление плана ожидаемых работ и разработку аудиторской программы, а также разработку графиков, определение сроков и обсуждение с вышестоящим начальством стратегии и мероприятий по подготовке к аудиту.

Планирование аудита способствует:

– уделению необходимого внимания узким местам складской системы;

– выявлению потенциальных проблем;

– выполнению работы с оптимальными затратами, качественно и своевременно;

– эффективно распределять работу между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, а также контролировать эту работу.

Затраты времени на планирование работы зависят от масштабов деятельности предприятия, сложности аудита, опыта работы аудитора на предприятии, а также знания особенностей его деятельности.

При планировании аудита выделяют следующие этапы:

– предварительное планирование аудита;

– подготовка и составление общего плана аудита;

– разработка программы аудита.

Следующим этапом планирования аудита складской системы и условий хранения продукции является распределение ответственности за его проведение и формирование документа об ответственности за проведение аудиторских проверок. Руководитель назначает членов группы для проведения аудиторской проверки и оказания сопутствующих аудиту услуг. При этом учитывается:

– понимание и практический опыт выполнения заданий, аналогичных по характеру и сложности решаемым задачам, приобретаемые посредством обучения и в процессе предыдущей профессиональной деятельности;

– знание положений профессиональных стандартов, требований нормативных правовых актов;

– необходимые технические знания, в том числе умение использования конкретных информационных технологий;

– понимание специфики соответствующего вида экономической деятельности предприятия;

– способность формировать профессиональное суждение;

– владение вопросами, связанными с процедурами контроля качества услуг.

Следующим шагом является осуществление аудиторских проверок. Аудиторская проверка выполняется командой аудиторов и заключается в сборе, оценке и анализе аудиторских доказательств, касающихся условий хранения, срока реализации, способов управления движениями товарного потока, количества брака, остатков на складе, испорченного или просроченного количества продукции.

После проведения аудиторских проверок формируется аудиторское заключение. Оно подписывается руководителем аудиторской проверки с указанием номеров квалификационных аттестатов, регистрируется в журнале регистрации исходящих документов.

На основе данных аудиторского заключения проводятся анализ выявленных несоответствий и разработка корректирующих мероприятий и их исполнения, осуществляется оценка эффективности и результативности всего процесса внутреннего аудита. Аудиторское заключение передается высшему руководству для принятия решения о перепроектировке склада при негативном резуль-

тате проверки и о начале и сроках проекта зонирования склада для хранения продукции.

Экономическую эффективность и эффект проведение складского аудита характеризуют такие показатели:

- экономия от выявленных аудитом несоответствий основным стандартам хранения продукции;

- сумма финансовых потерь в текущем периоде, не связанных с изменениями рыночной конъюнктуры, а также пени и штрафов, предъявленных за несоблюдение требований;

- затраты на внутренний аудит относительно затрат на бизнес-подразделения, а также на внутренний аудит к общей выручке.

Блок-схема предложенной процедуры проведения внутреннего аудита складского помещения представлена на рис. 1.

После того как проведен внутренний аудит складского помещения и принято решение о

внедрении системы зонирования товаров по условиям их хранения, необходимо выявить оптимальную температуру хранения для каждого в отдельности вида товара, распределить складское помещение и выбрать систему климатизации таким образом, чтобы каждый вид товара хранился при оптимальной температуре.

Для того чтобы внедрить систему зонирования мест хранения продукции, нужно четкое решение руководства, которое должно быть продемонстрировано с целью вовлечения персонала в работу по ее созданию.

Необходимо провести обучение сотрудников основным принципам хранения продукции и закупить необходимое оборудование, проинструктировать руководство склада и работников о стандартах хранения и эксплуатации приобретенного оборудования и принципах его работы. Обучение должно носить непрерывный и всеобъемлющий характер.

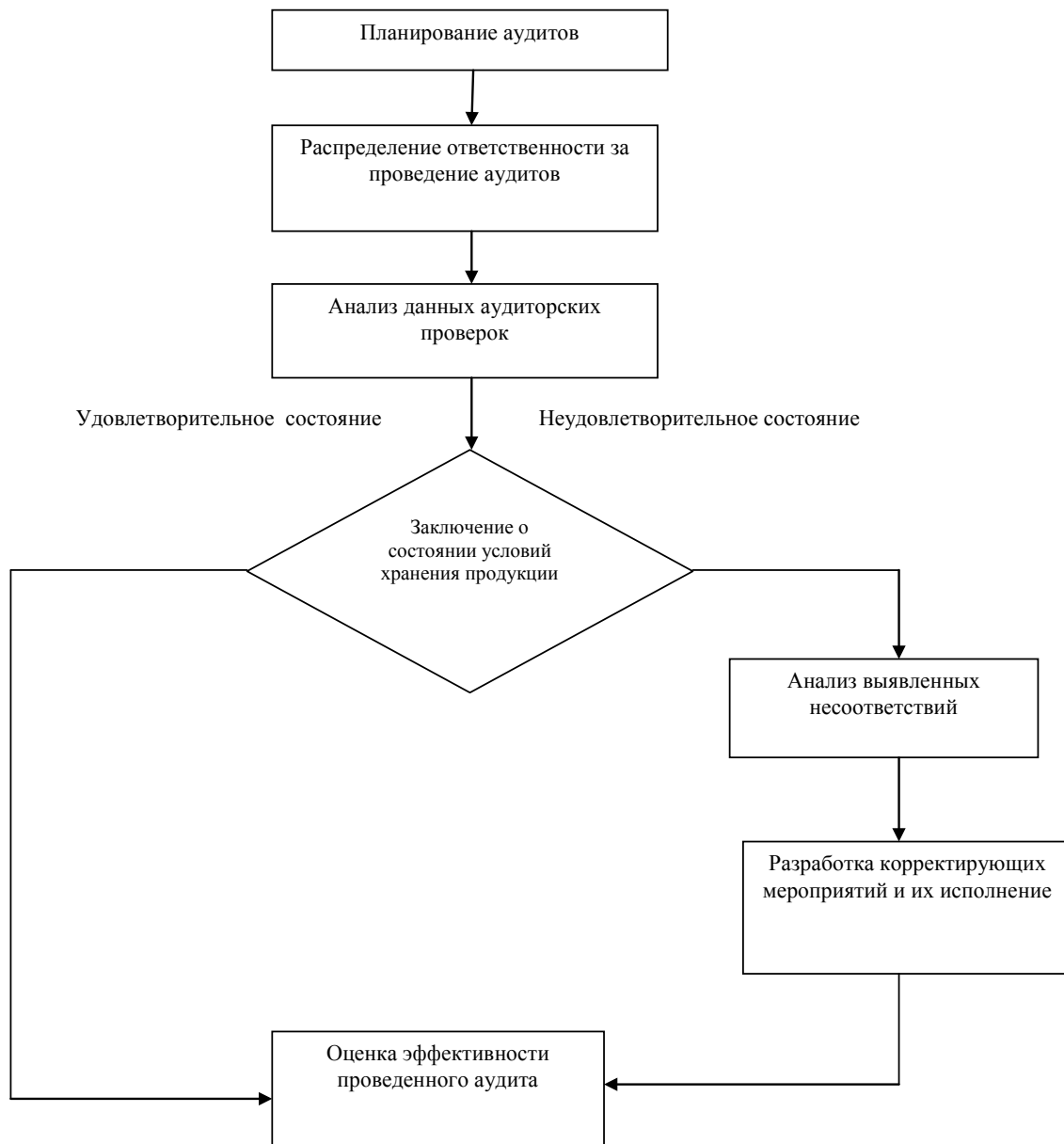


Рис. 1. Схема проведения внутреннего аудита складского помещения

Следующим шагом в разработке и внедрении новых принципов хранения товаров является распределение ответственности и полномочий в системе проектирования зон склада. Ответственность за эффективное функционирование системы хранения продукции и сырья несет должностное лицо организации, а за координацию работ по созданию и эффективному функционированию отвечает руководитель проекта зонирования склада. Этот шаг требует формирования комплексной программы внедрения системы зонирования склада, отражающей объем последовательных действий, ответственность, сроки и необходимые ресурсы. Должны быть описаны и процессы управления финансовыми ресурсами.

Блок-схема процесса разработки системы зонирования склада дана рис. 2.

Выбор необходимого оборудования и группировка товаров по требованиям к их хранению – важный шаг при проектировании зон хранения. Группировка товаров или сырья может проводиться по температурному признаку (при какой оптимальной температуре необходимо хранить тот или иной продукт). Исходя из этого же фактора необходимо подбирать оптимальную систему климатизации для каждой зоны хранения товара или сырья.

В настоящее время существуют различные способы организации таких систем климатизации, оптимизирующих расходы на проектирование, строительство и последующее обслуживание климатических зон и холодильного оборудования. Среди организационных мер следует отметить:



Рис. 2. Процесс разработки системы зонирования склада

– расчет оптимальной мощности холодильной установки. Нужно провести расчеты и найти оптимальную конфигурацию камеры, схему размещения товара внутри, необходимое количество ворот и прочее;

– использование систем мониторинга для осуществления удаленного контроля работы холодильных установок с записью необходимых рабочих параметров и возможность оператора контролировать работу холодильных установок на нескольких удаленных площадках и изменять режимы работы холодильной установки;

– использование предупредительной сигнализации. Концевые выключатели на дверях холодильной камеры позволяют контролировать блокировку двери. Оповещение происходит как визуальное, так и звуковое. Таким образом предотвращается чрезмерное поступление тепла, что также ведет к снижению потребления электроэнергии;

– установка приборов учета в линии электропитания холодильной камеры, что дает возможность соотнести расход электроэнергии и интенсивность графика погрузки-выгрузки;

– установка пластиковых маятниковых штор в холодильной камере. При интенсивной работе погрузчиков сокращают потери холода.

Внимание руководства предприятия к системе хранения продукции – серьезный шаг, который должен проводиться осознанно и планомерно. Руководитель делает выбор самостоятельно – проводить проект зонирования склада самостоятельно или нанять подрядчиков для выполнения этого задания.

Выводы. Предложенная процедура разработки системы зонирования склада сможет помочь организации увеличить сроки хранения продукции, уменьшить количество испорченной продукции и тем самым увеличить прибыльность предприятия.

Сформированная пошаговая схема внутреннего аудита значительно сократит время на планирование, управление и контроль проведе-

ния аудиторских проверок и принятия решений руководителем.

Для эффективного использования предложенной системы необходима ее реализация и внедрение в виде технологий поддержки принятия управленческих решений руководителем склада.

Перспективой дальнейших разработок в данном направлении может быть разработка процедуры системы зонирования склада с учетом отраслевых особенностей предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Система складирования как основа рентабельности работы склада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logist.ru/articles/sistema-skladirovaniya-kak-osnova-rentabelnosti-raboty-sklada-0>.
2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. – 79 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика: [учебник] / А.М. Гаджинский. – М.: Маркетинг, 2008.
4. Залманова М.Е. Логистика: [учеб. пособ.] / М.Е. Залманова. – Саратов: СГТУ, 2005.
5. Колобов А.А., Омельченко И.М. Основы промышленной логистики: [учеб. пособ.] / А.А. Колобов, И.М. Омельченко. – М.: МГТУ, 2008.
6. Леншин И.А., Смоляков Ю.И. Логистика / И.А. Леншин, Ю.И. Смоляков. – М.: Машиностроение, 2007.
7. Логистика: [учеб. пособ.] / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Яеруш Ю.М. Коммерческая логистика: [учебник] / Ю.М. Яеруш. – М.: ЮНИТИ, 2008.
9. Логистика: [учеб. пособ.] / О.А. Новиков, В.А. Нос, С.А. Уваров. – СПб.: СЭПИ, 2007.
10. Inbound Logistics 2015 Logistics Planner Digital Edition [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://resources.inboundlogistics.com/digital/digital_planner2015.pdf.
11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ieeexplore.ieee.org/xpl/login.jsp?tp=&arnumber=4279857&url=http%3A%2F%2Fieeexplore.ieee.org%2Fxppls%2Fabs_all.jsp%3Farnumber%3D4279857

УДК 658.018

Нижник О.В.

аспірант

Хмельницького національного університету

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF COMPETITIVE POTENTIAL IN THE FORMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено підходи до оцінки конкурентного потенціалу підприємства. Запропоновано модель оцінки рівня конкурентного потенціалу в системі стратегічного розвитку промислового підприємства. Охарактеризовано процедуру реалізації даної моделі, що полягає у виконанні певної послідовності стадій. Наведено сукупність показників оцінки рівня конкурентного потенціалу та порядок їх розрахунку.

Ключові слова: конкурентний потенціал, оцінка, інтегральні показники, стратегія розвитку промислового підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье определены подходы к оценке конкурентного потенциала предприятия. Предложена модель оценки уровня конкурентного потенциала в системе стратегического развития промышленного предприятия. Охарактеризована процедура реализации данной модели, состоящая в исполнении определенной последовательности стадий. Приведены совокупность показателей оценки уровня конкурентного потенциала и порядок их расчета.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, оценка, интегральные показатели, стратегия развития промышленного предприятия.

ANNOTATION

Determined approaches to the enterprises' assessing. Suggested a competitive potential assessment model in the strategic development of industrial enterprises. Characterized this model realization procedure, that is performed by a sequence of stages. Showed a set of indicators to measure the level of competitive potential and the order of their evaluation.

Keywords: competitive potential, evaluation, integrated performance, development strategy of industrial enterprise.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблемам оцінки потенціалу промислових підприємств присвячено багато наукових праць, в яких зустрічаються найрізноманітніші системи оцінки (бальна, коефіцієнтна), включаючи комплексний, системний підходи [1–4]. Формування стратегії розвитку будь-якого підприємства також вимагає зваженого, комплексного підходу, який має ґрунтуватися на об'єктивній оцінці конкурентного потенціалу і порівнянні його відносно інших підприємств-конкурентів.

Визначення рівня конкурентного потенціалу вимагає його кількісної оцінки і використання результатів при формуванні стратегії підприємства в умовах ринкової конкуренції. Нами пропонується модель оцінки рівня конкурентного потенціалу в системі стратегічного розвитку підприємства, яка ґрунтується на трьох групах показників, що характеризують підприємство за:

- ступенем задоволення вимог ринку конкурентоздатною продукцією;
- потенційними конкурентними можливостями;
- конкурентними результатами фінансово-господарської діяльності.

Запропонована схема оцінки може використовуватися при проведенні аналізу конкурентного потенціалу підприємств машинобудування з метою визначення диспропорцій між їх потенційними можливостями і результатами діяльності, а також розробки організаційно-економічних заходів, які усувають дані диспропорції.

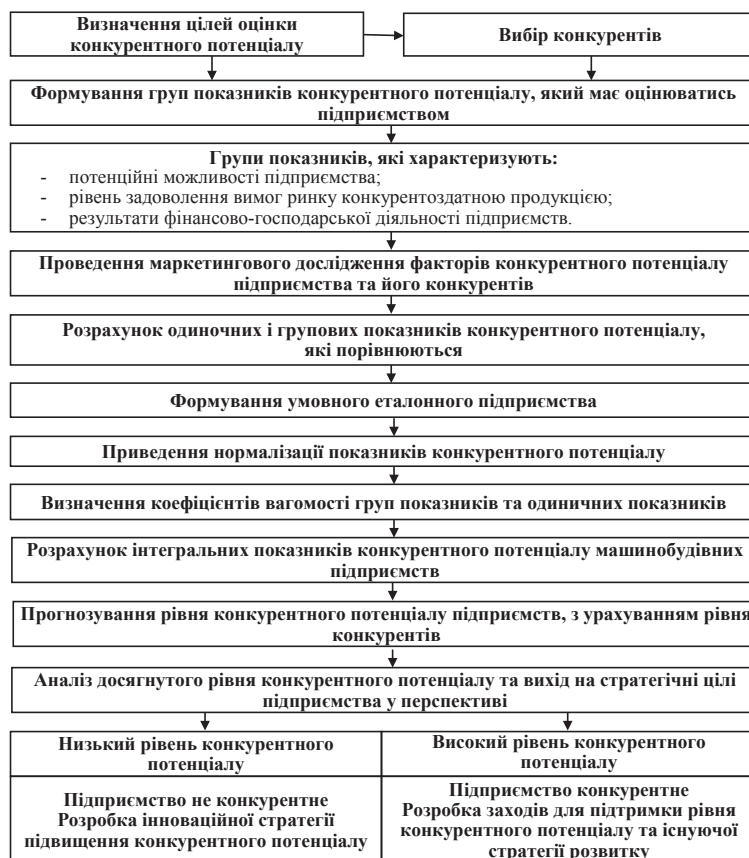


Рис. 1. Оцінка рівня конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства в системі стратегічного розвитку

Головним завданням оцінки конкурентного потенціалу підприємств є: розрахунок значення інтегральних показників конкурентного потенціалу порівнюваних підприємств із метою їх упорядкування щодо еталонного підприємства. Оцінка має проводитися не заради оцінки, а для використання її при обранні тієї чи іншої стратегії розвитку підприємства.

Умовно перелік стадій для оцінки рівня конкурентного потенціалу будь-якого машинобудівного підприємства може бути представлений моделлю оцінки, запропонованою на рис. 1.

Процедура реалізації такої моделі складається з послідовності виконання нижченаведених стадій.

Стадія 1. Установлення переліку груп одичних показників, що характеризують конкурентний потенціал підприємства, серед певної кількості порівнюваних підприємств може задаватися показником:

$$K_n = \{k_{ij}\}, \quad (1)$$

де i – номер показника конкурентного потенціалу ($i = 1, 2, \dots, n$) j -го підприємства ($j = 1, 2, \dots, m$).

Стадія 2. Проведення маркетингового дослідження показників і чинників конкурентного потенціалу підприємства та його конкурентів.

Стадія 3. Виявлення або формування умовного «еталонного» підприємства. Для кожного з показників визначається його максимальне

значення, якщо зростання показника підвищує конкурентний потенціал:

$$k_{im+1} = \max \{k_{ij}\} \quad (2)$$

А також визначається його мінімальне значення, якщо зменшення показника підвищує конкурентний потенціал і вноситься у стовпчик «еталонного» підприємства, якому присвоюється номер – $m+1$:

$$k_{im+1} = \min \{k_{ij}\} \quad (3)$$

Стадія 4. Проведення нормалізації показників конкурентного потенціалу щодо показників «еталонного» підприємства з метою перетворення їх у відносні безрозмірні величини. Показники конкурентного потенціалу вихідної матриці K_n нормуються за кожним показником «еталонного» підприємства за формулою:

$$x_{ij} = k_{ij} / k_{im+1}, \quad (4)$$

де, x_{ij} – i -й нормалізований показник конкурентного потенціалу j -го підприємства;

k_{ij} – i -й показник конкурентоспроможності j -го підприємства;

k_{im+1} – i -й показник конкурентного потенціалу «еталонного» підприємства.

Стадія 5. Визначення значущості (коефіцієнтів вагомості) групових та одичних показників із метою забезпечення репрезентативної оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Перетворення якісних оцінок важливості однієї групи (одного показника) над іншою групою (іншим показником) у кількісні

Якісна оцінка двох порівнюваних груп показників (показників)	Кількісна оцінка (k_{ij})	
	Першої групи (першого показника)	Другої групи (другого показника)
Порівнювані групи (показники) рівнозначні	$k_{ij} = 1/1$	$k_{ij} = 1/1$
Перша група (перший показник) значно важливіше іншої (іншого)	$k_{ij} = 2/1$	$k_{ij} = 1/2$
Перша група (перший показник) важливіше іншої (іншого)	$k_{ij} = 3/1$	$k_{ij} = 1/3$
Перша група (перший показник) значно важливіше іншої (іншого)	$k_{ij} = 4/1$	$k_{ij} = 1/4$

Таблиця 2

Обчислення коефіцієнтів вагомості груп показника (показників), що характеризують рівень конкурентного потенціалу підприємства

Групи показників (показники)	П1	П2	·	
Перша група (перший показник) П1	1	k_{21}	·	a_{11}
Друга група (другий показник) П2	k_{12}	1	$l...$	a_{12}
...
...
...	1	...
l -та група (l -й показник)	k_{l1}	k_{2l}	1
Сума коефіцієнтів по кожній групі (кожному показнику) S_i	$S_1 = \sum_{i=1}^l l1i$	$S_1 = \sum_{i=1}^k a2i$	$S_1 = \sum_{i=1}^l ali$
Розрахунок коефіцієнтів вагомості груп показників (показників) конкурентного потенціалу	$l1 = \frac{S_1}{S}$	$l2 = \frac{S_2}{S}$	$ln = \frac{S_l}{S}$
S – підсумок сумування коефіцієнтів за всіма групами (всіма показниками) $S = \sum_{i=1}^l S_i$						

Коефіцієнти вагомості груп і показників, відповідно:

$$\beta_j \text{ і } l_i, (j = 1, 2, \dots);$$

i – число груп ($i = 1, 2, \dots, n$), що задовольняють таким умовам:

$$0 = l_i \leq 1, 0 \leq \beta_j \leq 1, \sum_{i=1}^n l_i = 1 \text{ і } \sum_{i=1}^m \beta_j = 1 \quad (5)$$

пропонується визначати за допомогою експертного методу за парними порівняннями з використанням шкали перетворення якісних оцінок важливості однієї групи (одного показника) над іншою групою (іншим показником) у кількісні оцінки.

У табл. 1 індекси i, j – номери порівнюваних груп показника (показників) $i, j = 1, 2, \dots, k$ $k = 1$ або $k = n$). Алгоритм обчислення коефіцієнтів вагомості представлений табл. 2.

Для обчислення коефіцієнтів вагомості груп показників (показника) конкурентного потенціалу підприємства, відповідно, β_j і l_i можна також використовувати метод балів, представлений формулою:

$$l_i = \sum_{j=1}^d (B_j : B_{cj}) / d, \quad (6)$$

де l_i – коефіцієнт вагомості i -ї групи (i -го показника) конкурентного потенціалу підприємства;

i – номер групи (показника);

j – номер експерта;

d – кількість експертів;

B_{ij} – бал, присвоєний i -й групі (i -му показнику) j -м експертом;

B_{cj} – сума балів, присвоєних j -м експертом усім групам (усім показникам).

Число показників і груп показників залежить від завдань, які ставляться при визначенні конкурентного потенціалу підприємства, а також від особливостей його діяльності, займаного ним ринкового становища порівняно з конкурентами та ін.

Стадія 6. Визначення групових показників конкурентного потенціалу порівнюваних підприємств. Перш ніж провадити обчислення інтегрального показника конкурентного потенціалу підприємства, необхідно розрахувати групові показники конкурентного потенціалу згідно з формулою:

$$P_i = \sum_{j=1}^f l_{ij} x_{ij}, \quad (7)$$

де, l_{ij} – ваговий коефіцієнт j -го показника в i -й групі показників конкурентного потенціалу підприємства,

$$\sum_{j=1}^f l_{ij} = 1;$$

x_{ij} – j -й нормалізований показник конкурентного потенціалу i -ї групи;

f – число показників у групі.

В якості групового показника конкурентного потенціалу підприємства можна запропонувати середню геометричну величину одиничних показників. На користь використання середнього геометричного можна навести такі аргументи.

Перемножування одиничних показників проводиться у зв'язку з тим, що всі вони тісно

взаємопов'язані, і неприйняття до уваги хоча б одного з них означає рівність нулю групового показника конкурентного потенціалу, який не можна визначати частково. Визначення конкурентного потенціалу має сенс тільки в тому випадку, якщо адекватно оцінюється весь спектр чинників.

Як впливає із загальної теорії статистики, середнє геометричне дає найбільш правильний за змістом результат, якщо завдання полягає в знаходженні такого значення, яке якісно було б рівновіддалене від максимального і мінімального значень.

Отже, груповий показник конкурентного потенціалу підприємства можна запропонувати в наступному вигляді:

$$P_i = \sqrt[f]{\prod_{j=1}^f l_{ij} x_{ij}} \quad (8)$$

Стадія 7. Визначення інтегрального показника конкурентного потенціалу кожного з порівнюваних підприємств відповідно за формулою:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^l \beta_i (1 - P_{ij})}, \quad (9)$$

де R_j – інтегральний показник конкурентного потенціалу j -го підприємства;

β_i – ваговий коефіцієнт i -ї групи показників конкурентного потенціалу;

P_{ij} – i -й груповий показник конкурентного потенціалу j -го підприємства.

Стадія 8. Прогнозування основних факторів конкурентного потенціалу та визначення прогнозного рівня конкурентного потенціалу порівнюваних підприємств.

Стадія 9. Ранжування підприємств спаданням інтегрального показника:

$$R_1 \geq R_2 \geq \dots \geq R_m \geq R_{m+1}, \quad (10)$$

де індекси 1, 2, ... m – нові номери переваг підприємства в порядку убавання їх інтегрального показника конкурентного потенціалу.

Стадія 10. Проведення аналізу одиничних, групових та інтегральних показників конкурентного потенціалу підприємства.

Висновки. Отже, у моделі одним зі складних і принципових завдань є завдання визначення основних показників, що характеризують конкурентний потенціал підприємства. На нашу думку, в оцінці конкурентного потенціалу підприємства мають ураховуватися такі фактори, як спроможність підприємства, його конкурентні переваги і результати фінансово-господарської діяльності. Адаптивність підприємства та його конкурентні переваги являють собою в сукупності потенційну сторону конкурентного потенціалу підприємства, яка за певних обставин може бути і не реалізована. У той же час саме результати фінансово-господарської діяльності підприємства дають безпосереднє відображення реальних досягнень в області конкурентного потенціалу, тому вони повинні бути використані в якості однієї з його характеристик.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С.В. Близнюк, А.В. Остапенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 40–42.
2. Кокорева О.В. Методика оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах системного управління / О.В. Кокорева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 3. – С. 19–22.
3. Миколайчук М.М. Фінансово-економічні аспекти регіонального управління формуванням конкурентного потенціалу підприємств / М.М. Миколайчук, Н.С. Миколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – Т. 2. – С. 142–147.
4. Смагач О.І. Методологічні основи формування конкурентного потенціалу підприємств в умовах зростання відкритості української економіки / О.І. Смагач // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т. 1. – С. 184–191.

УДК 338.984

Ноженко С.В.
аспірант

Одеського національного економічного університету

**ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ****BACKGROUND OF APPLICATION SCENARIOS IN DOMESTIC ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті висвітлено основні положення використання сценарного підходу для побудови перспективних планів розвитку вітчизняних підприємств. Проаналізовано передумови застосування сценаріїв та їх особливості розробки для підприємств олійно-жирової галузі. На основі алгоритму розробки сценаріїв проведено апробацію теоретико-методологічних напрацювань для олійно-жирових підприємств.

Ключові слова: сценарний підхід, сценарій, розвиток, підприємства олійно-жирової промисловості, фінансовий аналіз, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены основные положения использования сценарного подхода для построения перспективных планов развития украинских предприятий. Проанализированы предпосылки применения сценариев и их особенности разработки для предприятий масложировой отрасли. На основе алгоритма построения сценариев проведена апробация теоретико-методологических разработок для масложировых предприятий.

Ключевые слова: сценарный подход, сценарий, развитие, предприятия масложировой промышленности, финансовый анализ, риск.

ANNOTATION

The article highlights the position based scenario approach. They used to build long-term plans of domestic enterprises. The analysis of the prerequisites of application scenarios. The features of their design for companies oil and fat industry. Conducted testing of theoretical and methodological developments for oil and fat enterprises.

Keywords: scenario approach, scenario development, enterprise oil and fat industry, financial analysis, risk.

Постановка проблеми. Питання застосування сценаріїв розвитку на українських підприємствах набувають усе більшого значення у зв'язку з необхідністю побудови науково обґрунтованого прогнозу, що має базуватись на використанні інноваційних підходів в умовах глобалізації. Однією з таких новацій виступає метод сценарного планування, сутність якого полягає у націленості на кількісне обмірковування майбутньої діяльності та перспектив розвитку підприємства, що стає можливим за допомогою побудови різних сценаріїв розвитку та співставленні їх при імовірності реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження становлення та розвитку сценарного планування широко розглядалися закордонними науковцями. Так, питання, пов'язані із формуванням ідеї побудови сценаріїв та їх застосуванні при розробці конкретних стратегій розвитку, висвітлені у працях г. Канна, М. Линдгрена, Х. Бандхольда, г. Мінцберга, Д. Ригланда, П. Шварца та ін. Вітчизняні нау-

ковці активну увагу у своїх дослідженнях приділили прикладній складовій сценарного планування. Так, В. Геєць присвятив дослідження сценарному аналізу; М. Кизим та О. Гейман розглядали положення застосування сценарного планування для моделювання певних систем; Т. Клебанова значну увагу приділяла застосуванню сценаріїв саме в кризових ситуаціях; М. Згуровський – методиці побудови сценаріїв та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло проведених досліджень, залишаються недостатньо розкритими питання застосування сценарного планування для підприємств окремих галузей, що має стати вагомим інструментом їх подальшого розвитку.

Мета статті полягає у визначенні передумов застосування сценаріїв розвитку на українських підприємствах та пошуку рекомендацій щодо їх упровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сценарного планування бере свої витоки з питань, які вирішувались в області військової стратегії. Наприкінці 40-х років ХХ ст. розробляються сценарії, пов'язані з новою на той час загрозою – шляхами реагування на можливі наслідки (у тому числі екологічні) вибуху атомної бомби. Незабаром цей прийом отримав подальший розвиток в інших військових дослідженнях. Саме тоді була сформована основна ідея сценарного планування: здатність до нестандартного мислення, яка дозволяє припустити і передбачити, здавалося б, найрадикальніші та неймовірні варіанти розвитку подій, а вже потім визначити ймовірність їх настання [1].

В економіці сценарне планування вперше було використано наприкінці 60-х років ХХ ст. і дозволило передбачити наслідки нафтової кризи завдяки розробці декількох варіантів стратегії компанії Royal Dutch Shell вдалося витягти з кризи й отримати конкурентну перевагу. У цей же час подібної стратегії почали дотримуватися General Electric, Lockheed та інші великі корпорації, які здійснювали масштабні капітальні вкладення і зіткнулися з нагальною необхідністю планувати свою подальшу діяльність на тривалу перспективу. З того часу почали використовуватись сценарні технології, які визначають оцінку ступеня залежності бізнесу від тих

чи інших факторів, а також їх впливу на керівників, які приймають рішення.

До 1980 р. практика сценарного планування широко увійшла у систему менеджменту розвитку підприємств. Але для підготовки сценаріїв потрібен час, тоді як у більшості випадків підприємства орієнтуються на швидкість при прийнятті рішень. Тому метод потребував доопрацювання.

Нинішня практика застосування сценарного планування більше нагадує «аналіз чутливості» або довгострокове прогнозування. При цьому за межами залишаються критично важливі елементи, такі як комплексний аналіз і необхідність системного обговорення альтернатив, що визначаються за різними сценаріями майбутнього. У наш час теоретичні положення сценарного планування розглядають Д. Рингланд (2008 р.), М. Ліндгрєн і Х. Бандхольд (2009 р.), Р. Вінс (2010 р.) та ін.

Дослідження та аналіз розвитку сценарного планування дозволив виділити етапи його формування (рис. 1).

Перший етап (становлення) пов'язаний із першими кроками використання стратегічного планування; другий (формування) – виділяється формуванням основних понять та ідей; третій (бізнес-використання) – окреслює застосування нестандартних рішень в економіці; четвертий (аналітичний) – виділено на основі підходів при обґрунтуванні певних рішень; п'ятий (сучасний) – окреслює завдання щодо вирішення спеціальних задач.

Для вітчизняної економічної науки цей напрямок планування є доволі інноваційним, тому вагомим є розгляд та застосування положень сценарного планування для стратегічних цілей розвитку українських підприємств.

Сценарне планування дозволяє домогтися значних результатів при складанні бізнес-планів та побудові прогнозів. Воно тісним чином пов'язане з оптимальним, що дозволяє розглянути та розподіляти рівномірно інвестиції між окремими складовими сценарного укомплектування. Крім цього, воно допускає врахувати всі аспекти ситуації і в більшості випадків не проводить відмін між ірраціональними нав'язливими діями та діями, які вважаються гармонійними – раціональними, ефективними, загальноприйнятими.

Основним елементом сценарного планування є сценарій, побудова якого потребує ретельного вивчення ситуації у зовнішньому та внутрішньому колах середовища підприємства, дослідження можливих кризових ситуацій, а також економічних ризиків. Таким чином, доречно визначати сценарій як динамічну просто-

риво-часову структуру, що складається з подій, які пов'язані одна з одною великою кількістю цілей (мінімум три вихідні мети). Сценарій дозволяє зняти невизначеність, що притаманна прогнозуванню, завдяки побудові конкретних планів із залученням певних параметрів, які базуються на реальних ситуаційних завданнях.

Для сценарного планування характерним є наявність ряду сценаріїв і вибір конкретного з подальшою трансформацією.

Існує кілька підходів до розробки сценаріїв, але всі вони припускають три загальних положення:

1. Вихідним пунктом розробки «сценаріїв майбутнього» завжди повинна бути точна оцінка справжньої стратегічної ситуації організації. Така оцінка веде до розуміння динаміки: значення яких чинників падає і яких зростає по всьому тимчасовому горизонту.

2. Для чинників із невизначеними тенденціями розвитку повинні бути виконані спеціальні прогнози і зроблені раціональні пропозиції експертів.

3. Повинно бути розроблено безліч альтернативних «сценаріїв майбутнього», що представляють собою певну логічну картину. При цьому має дотримуватися обов'язкова умова – альтернативні сценарії не повинні містити протиріч, тобто взаємовиключних кроків і подій.

Однією з умов успішного використання сценарного підходу є виділення центральних питань. Наприклад, таких як чи варто займатися новим видом ділової активності, чи варто здобувати новий бізнес або запускати нову лінію продукції, чи варто інвестувати в модернізацію виробництва. У процесі осмислення поді-



Рис. 1. Етапи розвитку сценарного планування

Джерело: побудовано автором

бних питань вибирається найбільш важливі з них, задаючи у такий спосіб виразну визначену рамку для всієї роботи зі сценаріями. Слід підкреслити, що далеко не для кожного випадку, не для кожної галузі, не для кожної компанії сценарії повинні бути створені на передбачуваних типах рішень. Проте сценарії є найбільш потужним інструментом вивчення найважливіших областей ризиків і можливостей. Досвід показує, що найлегше шукати відповіді на питання про вихід на нові ринки та інвестиції в нові продукти і технології. Найбільш складно шукати відповідь на питання, яким буде бізнес-портфель організації. Сценарії повинні бути спочатку сфокусовані навколо питань зміни бізнес-ідеї – майбутньої успішної моделі бізнесу, що дозволяє через надання більшої цінності клієнту за рахунок кращих ключових компетенцій заробляти прибутки, а це забезпечує виживання і розвиток організації.

На цьому етапі критично важливо організувати інтерв'ю з власниками, менеджерами, необхідно з'ясувати їхню точку зору на те, які питання в розвитку компанії є найбільш важливими, які типи рішень необхідно прийняти в результаті майбутньої роботи. В інтерв'ю також бажано з'ясувати найбільш важливі джерела інформації для наступного аналізу і відібрати учасників для майбутніх мозкових штурмів. У висновку цього етапу необхідно надати власникам і керівникам зворотний зв'язок, в якому робиться висновок за результатами ідентифікації ключових питань, після чого прийти до взаємної угоди з цього питання.

Алгоритм сценарного аналізу включає наступні кроки [2]:

1. Використовуючи аналіз чутливості, визначаються ключові фактори розвитку підприємства. Завдяки аналізу чутливості ілюструється вплив окремих вихідних факторів на кінцевий результат. Головним недоліком є передумова про те, що зміна одного чинника розглядається ізольовано, тоді як на практиці всі економічні чинники в тій чи іншій мірі корелюються. Визначаються чистий дисконтований дохід (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR) та ін.

2. Розглядаються можливі ситуації і поєднання ситуацій, обумовлені коливаннями цих факторів. Для цього рекомендується будувати «дерево сценаріїв».

3. Методом експертних оцінок визначаються ймовірності кожного сценарію.

4. По кожному із сценаріїв з урахуванням його ймовірності розраховується NPV проекту, у результаті чого виходить масив значень NPV.

5. На основі даних масиву розраховуються критерії ризику.

Для конкретних розрахунків обрані підприємства харчової промисловості. На рис. 2 представлені провідні виробники соняшникової олії в Україні. Якщо розглядати лідерів ринку з виробництва нерафінованої соняшникової олії, то найбільша частка належить компаніям із

вертикально інтегрованою структурою виробництва, яким притаманний повний цикл виробництва – від вирощування, зберігання та переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє отримати економію витрат та раціонально управляти фінансовими, ресурсними та інформаційними потоками [3, с. 148]. Ці компанії забезпечують собі значні конкурентні переваги за рахунок власної системи елеваторів, сільськогосподарських підприємств, торгових домів, а також співпраці з іноземними партнерами.

Компанія «Кернел», займаючи 27% у загальному обсязі виробництва нерафінованої соняшникової олії, є однією з найбільших у країні вертикально інтегрованих агропромислових компаній. Вона – одна з найбільших українських експортерів соняшникової олії і зернових культур, а також лідер українського ринку фасованої соняшникової олії. Основними напрямками діяльності є: сільськогосподарське виробництво, зберігання зернових та олійних культур на внутрішніх елеваторах, переробка насіння соняшнику на олійноекстракційних заводах. Агрохолдинг здійснює міжнародні поставки сільськогосподарської продукції шляхом перевалки зернових, олії та шроту через власні термінали в чорноморських портах.

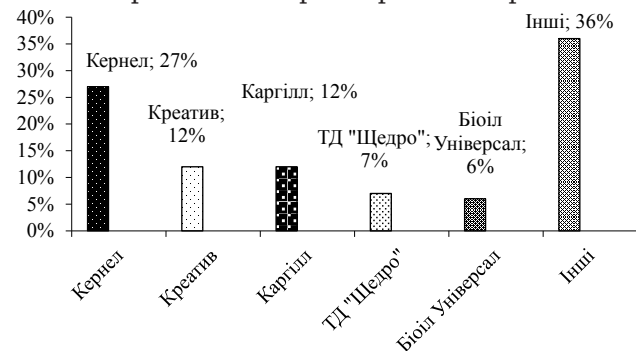


Рис. 2. Частка у виробництві нерафінованої олії за 2013/14 МР

Джерело: складено автором за даними [4]

Промислова група «Креатив» займає 12% у структурі виробництва соняшникової олії, є також вертикально інтегрованою компанією, яка спеціалізується на виробництві та переробці сільськогосподарської продукції. Спеціалізується на виробництві як нерафінованої, так і рафінованої рослинної олії, а також модифікованих жирів, твердих і м'яких маргаринів, майонезів та іншої продукції. Компанія володіє елеваторними комплексами, керує земельним банком у розмірі близько 35 тис. га, також має власний автопарк. «Креатив» реалізує свою продукцію як серед промислових компаній, так і серед кінцевих споживачів. Вироблена продукція реалізується в усіх регіонах України, а також експортується до більш ніж 20 країн світу.

«Каргілл» – один з найбільших в Україні експортерів зерна, олійних культур і продуктів їх переробки. Компанія почала свою діяльність

у 1991 р. з організації спільного підприємства з селекційним інститутом у м. Дніпропетровськ. На даний момент на підприємствах компанії в Києві, Каховці, Куцівці, Брагинівці, Балаклії, Костянтинівці, Користівки, Хащуватому працюють близько 800 співробітників. У 2005 р. «Каргілл» придбав олійноекстракційний завод у Каховці (Херсонська область) та зернові елеватори – Костянтинівський (Донецька область) і Балаклійський (Харківська область). У 2011 р. компанія завершила операцію з придбання компанії «Провімі» – провідного виробника кормів для тварин. «Каргілл» в Україні працює в наступних галузях: торгівля та переробка зернових і масличних культур, поставки підсолонкувачів і текстурізаторів для української харчової промисловості, торгівля і виробництво кормів для тварин.

Торговий Дім «Щедро» – українська компанія, що працює у сфері харчової промисловості і випускає продукцію під торговою маркою «Щедро». Створена в 1996 р. Продукція ТД «Щедро» виробляється на трьох підприємствах – Харківському, Львівському жиркомбінатах та на Запорізькому олієжиркомбінаті, які контролюються групою «Приват». Асортимент ТД «Щедро» налічує понад 50 різновидів продукції, серед яких майонез, маргарин, соуси, гірчиця і т. д.

ТОВ «Біол Універсал Україна» – олієпресовий завод, який розташований на території ПрАТ «Роздільнянський елеватор». Потужність олієпресового заводу становить близько 100 тис. т переробки олійних культур на рік. Продуктами переробки є сира рослинна олія, макуха і лузга гранульована. Відвантаження готової продукції здійснюється автомобільним і залізничним транспортом.

Аналіз фінансового положення підприємств свідчить про загальні негативні тенденції. Серед позитивних пунктів доречно зазначити те, що серед статей балансу всіх підприємств, у т. ч. ТОВ «Біол Універсал Україна», можна виділити «Основні засоби» в активі і «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» у пасиві. Але динаміка статті «Валовий прибуток» за останні три роки свідчить про поступову тенденцію зменшення по всіх підприємствах.

Визначення незадовільної структури балансу підприємств (I–V) базувалось на розрахунках коефіцієнтів поточної ліквідності ($K_{п.л.}$), забезпеченості власними коштами ($K_{з.в.к.}$) та відновлення платоспроможності ($K_{в.п.}$) (табл. 1).

Оскільки другий коефіцієнт за підсумками 2014 р. виявилися менше нормативного значення, в якості третього показника розраховано коефіцієнт відновлення платоспроможності. Даний коефіцієнт служить для оцінки перспективи відновлення підприємством нормальної структури балансу (платоспроможності) протягом півроку при збереженні в аналізованому періоді тенденцій зміни поточної ліквідності і забезпеченості власними коштами. Значення

коефіцієнта відновлення платоспроможності вказує на відсутність найближчим часом реальної можливості відновити нормальну платоспроможність для двох підприємств.

Таблиця 1
Визначення структури балансу

Коефіцієнт	Підприємство					Нормативне значення
	I	II	III	IV	V	
$K_{п.л.}$	1,87	3,34	374,01	2,21	1,52	Не менше 2
$K_{з.в.к.}$	0,20	0,25	0,5	-0,51	-0,21	Не менше 0,1
$K_{в.п.}$	1,25	1,20	1,20	0,5	0,6	Не менше 1

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності підприємств

У результаті аналізу фінансової стійкості підприємств розраховані коефіцієнти автономії ($K_{а.}$), покриття інвестицій ($K_{п.і.}$), маневреності власного капіталу ($K_{м.в.к.}$), рентабельності ($K_{р.}$) (табл. 2).

Таблиця 2
Визначення фінансової стійкості та рентабельності

Коефіцієнт	Підприємство					Нормативне значення
	I	II	III	IV	V	
$K_{а.}$	0,21	0,24	0,98	0,26	0,17	> 0,5
$K_{п.і.}$	2,5	3,6	30,1	0,04	0,91	0,9, не менше 0,75
$K_{м.в.к.}$	0,43	0,86	0,50	0,09	0,64	позитивне
$K_{р.}$	-0,006	0,05	0,09	-0,12	-0,009	-

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності підприємств

Результати аналізу фінансової стійкості свідчать про нестабільну ситуацію на підприємствах, що досліджувались. Особливої уваги заслуговує коефіцієнт рентабельності, який на трьох підприємствах має від'ємні показники, що свідчить про низьку платоспроможність підприємств.

Проведені розрахунки обумовили необхідність обґрунтування спеціального проекту, спрямованого на розвиток підприємства, в якості останнього обрано ТД «Щедро», найкритичніше за показниками фінансової діяльності підприємство. Запропоновано побудову окремого цеху з виробництва біопалива, що має працювати на основі відходів виробництва, а в перспективі й побудову декількох цехів на різних підприємствах компанії. Можливі форми інвестицій: венчурне фінансування, акціонерне фінансування, надання кредитів і позик, надання гарантій. Загальний обсяг інвестицій – \$1 570 000, необхідний обсяг інвестицій – \$670 000, власні кошти підприємства – \$900 000, внутрішня норма прибутковості (IRR) – 50%, чиста поточна вартість (NPV) – \$1 500 000, термін окупності (PB) – 1,5 року,

Таблиця 3

Вихідні умови та оцінка ризику проекту

Сценарій	NPV, \$	Імовірність, %	Міра ризику, \$	Ступень ризику, тис. \$	Можливість ризику, %
Песимістичний	1750000	40	700000	210	0,3
Реалістичний	1500000	40	600000	180	0,3
Оптимістичний	1340000	20	268000	240	0,9

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності підприємств

індекс прибутковості (PI) – 100. Економічний ефект будівництва цеху полягає в можливостях реалізації необхідного продукту й утилізації відходів на підприємстві. У результаті аналізу техніко-економічного обґрунтування проекту було встановлено, що ключовими факторами, які визначають ризик даного проекту, можуть бути: маркетингові ризики збуту, ризик конфліктів із громадськістю та непередбачувані ризики.

Доречно розглянути результати SWOT-аналізу з точки зору якості проекту:

1. Сильні сторони: проект може отримати підтримку місцевої влади й увійти до програми екологічного розвитку територій; на вихідну сировину не потрібно вкладати кошти; біопаливо користується стабільним платоспроможним попитом.

2. Слабкі сторони: відсутність досвіду будівництва та експлуатації подібних виробництв; сезонність; відсутність державної підтримки.

3. Можливості: виробництво електроенергії та розвиток подальшої переробки сировини; виробництво продукції інших видів.

4. Загроза: у разі затримки реалізації проекту розвиток переробних потужностей із виробництва біопалива може скласти цінову конкуренцію.

У загальному ж випадку для визначення ключових параметрів проекту можна використовувати аналіз чутливості, в якості оптимального інструменту для цього рекомендується застосовувати відповідний модуль аналізу програмного пакету Project Expert, що забезпечує можливість швидкого перерахунку за всіма чинниками. Хоча в більшості випадків ключові фактори проекту відомі з попереднього досвіду або встановлені за результатами маркетингового дослідження, а аналіз чутливості необхідний лише для кількісного визначення ступеня впливу цього чинника.

Моделюючи значення NPV у залежності від ключових факторів, отримані значення NPV по трьом опорним варіантів розвитку подій (оптимістичний, песимістичний, реалістичний). Методом експертних оцінок були визначені також ймовірності реалізації цих варіантів. Отримані результати використовувалися як вихідні дані для імітаційного моделювання (табл. 3).

Очікуване значення можливе в найближчому майбутньому, адже цей показник визначає прогноз прибутковості. Крім того, показники високої імовірності настання ризикових ситуацій указують на недоречність упровадження такого сценарію. Аналізуючи отримані результати, відзначаємо, що метод сценаріїв дає більш песимістичні оцінки щодо ризику інвестиційного проекту. Слід зазначити, що використовуючи сценарний підхід, можна розглядати не тільки три варіанти. При цьому доречно поєднувати сценарний аналіз з іншими методами кількісного аналізу ризиків, наприклад, із методом дерева рішень і аналізом чутливості.

Отже, підводячи підсумки дослідження, доречно зазначити, що сценарний підхід рекомендується використовувати тільки в тих випадках, коли кількість сценаріїв невисока, а значення факторів дискретне. Якщо ж кількість сценаріїв дуже велика, а значення факторів безперервні, рекомендується застосовувати інші методи.

Висновки. Таким чином, у результаті проведених досліджень розглянуто історичні передумови формування й застосування сценарного підходу для розвитку підприємств; виявлено фактори та особливості розробки сценаріїв; апробовано результати теоретико-методологічних положень на олійно-жирових підприємствах; визначено критерії оцінки ризику впровадження інноваційного проекту та на основі положень сценарного підходу обґрунтовано його доречність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брецьман Ф., Гетц И. Сценарное планирование возвращается и становится неотъемлемой частью эффективного корпоративного управления / Ф. Брецьман, И. Гетц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Scenario-Planning4.pdf>.
2. Кошечкин С.А. Концепция риска инвестиционного проекта / С.А. Кошечкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
3. Салига С.Я., Каладжи І.А. Формування стратегічного маркетингу на промислових підприємствах: [монографія] / С.Я. Салига, І.А. Каладжи. – Запоріжжя: ЗДМУ, 2007. – 167 с.
4. Экономические показатели работы масложирового комплекса Украины в 2013/14 МГ // Масложировой комплекс. – 2015. – № 4. – С. 11–13.

УДК 658.5:656.2.009.12

Обруч г.В.

*аспірант кафедри «Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом»**Українського державного університету залізничного транспорту*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

SYSTEMATICS COMPETITIVENESS FACTORS CARRIAGE SOFTWARE COMPANIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Наведено власну систематизовану класифікацію факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств, що схематично зображено як сукупність факторів впливу на виробничий, ресурсний, експортний, технологічний, кадровий, інформаційний, транспортний, інноваційний та інвестиційний потенціал.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства, потенціал, вагонобудівні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные классификации факторов обеспечения конкурентоспособности предприятий. Приведена собственная систематизированная классификация факторов обеспечения конкурентоспособности отечественных вагоностроительных предприятий, схематически изображенная как совокупность факторов влияния на производственный, ресурсный, экспортный, технологический, кадровый, информационный, транспортный, инновационный и инвестиционный потенциал.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, факторы влияния на конкурентоспособность предприятия, потенциал, вагоностроительные предприятия.

ANNOTATION

In the article the author investigated the basic classification of factors of competitiveness of enterprises. Given her own systematic classification of factors of providing of competitiveness of carriage-building enterprises, is shown schematically as a set of influence factors on the following components: production, resource, export, technological, human, information, transport, innovation and investment potentials.

Keywords: competitiveness, factors of influence on competitiveness of the enterprise, potential, carriage-building enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічного розвитку України, коли кризовий стан економіки став нормою та на вихід із нього залишається тільки сподіватися, вітчизняним підприємствам просто необхідно визначити забезпечення конкурентоспроможності підприємства в ролі головної мети його функціонування.

Загострення конкурентної боротьби та мінливість ринкового середовища викликають необхідність постійного його моніторингу та визначення всієї сукупності факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства та процес формування стійких конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення конкурентоспроможності підприємства – ключова проблема сучасної еконо-

міки. Так як рівень конкурентоспроможності є одним із головних показників економічного стану підприємства, то є очевидною необхідність детального розгляду факторів, які впливають на його значення.

Питанням дослідження факторів конкурентоспроможності приділяли значну увагу наступні вчені: І.З. Должанський [1], І. Ємельянова [2], О.Г. Мокроносов [3], І.В. Багрова, О.Г. Нефедотова [4], О.І. Драган [5] та ін.

Проте питання щодо визначення факторів, які впливають на конкурентоспроможність промислових підприємств, у тому числі й галузі вагонобудування, ще недостатньо вивчені та вимагають більш поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у наведенні власної систематизованої класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій системі господарювання «конкурентоспроможність» стала ключовою категорією, так як виражає економічні, науково-технічні, технологічні, виробничі, інноваційно-інвестиційні, управлінські можливості не тільки окремого продукту, підприємства чи галузі, але й країни в цілому. Названі можливості реалізуються в товарах чи послугах, що забезпечує їх конкурентоспроможність як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Перехід до соціально-ринкової моделі економічного розвитку та інтенсифікація глобалізаційних процесів зумовили необхідність перегляду теоретико-методологічних та практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Таким чином, виникли передумови для детального розгляду факторів, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств, у тому числі й сегменту вагонобудування. Насамперед доцільно проаналізувати існуючі класифікації факторів, що запропоновані науковцями в сучасній літературі. Тому розглянемо основні з них.

Більшість авторів схиляються до думки, що фактори конкурентоспроможності слід розділяти на внутрішні та зовнішні. Так, І.З. Должанський наголошує на тому, що під-

приємство повинно приділяти серйозну увагу аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів конкурентоспроможності, які вчений класифікує наступним чином [1]:

1. Зовнішні фактори: політична обстановка в державі; економічні зв'язки; наявність конкурентів; розміщення виробничих сил; наявність сировинних ресурсів; загальний рівень техніки та технологій; система управління промисловістю; концентрація виробництва; законодавча база.

2. Внутрішні фактори: система та методи управління; рівень відповідності технологій процесу виробництва; рівень організації процесу виробництва; система довгострокового планування; орієнтація на маркетингову концепцію; інноваційний характер виробництва; ступінь задоволення додаткових потреб конкретного споживача; якість розробки нових товарів з точки зору оптимальності показників.

I. Смелянова виділяє основні та другорядні фактори (за роллю факторів у забезпеченні конкурентної переваги), стимулюючі та стримуючі (за спрямованістю дії факторів), незалежні, або первинні, та похідні, або вторинні (за рівнем взаємообумовленості) [2].

Досить повне та детальне групування факторів наведено в роботі О.Г. Мокроносова. Так автор виділяє наступні групи факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства [3]:

– техніко-технологічна група – включає фактори, що характеризують виробничі обладнання, предмети праці, склад та технологію виконуваних робіт. Автор наголошує, що дана група факторів багато в чому є визначальною, оскільки стан та якість засобів і предметів праці, ступінь їх використання, рівень механізації та автоматизації виробництва, досконалість застосовуваних технологій безпосередньо впливають на операційну ефективність діяльності підприємства;

– організаційно-управлінська група – містить фактори, які приводять до дії техніко-технологічну підсистему завдяки організації виробництва й праці, підбору персоналу, запровадженню прогресивної системи оплати праці;

– фінансово-економічна група – концентрує в собі фактори функціонування підприємства з позицій ефективного розпорядження ресурсами, прибутковості та фінансової стійкості;

– соціально-психологічна група факторів – охоплює персонал підприємства, його організаційну культуру, цінності, потреби та інтереси працівників;

– природно-географічна група – фактори, що істотно визначають ресурсний потенціал господарюючого суб'єкта або масштаби його дефіцитності;

– екологічна група факторів – складається з цілого комплексу складних технічних та організаційних завдань, обумовлених необхідністю підвищення якості води, повітря, землі і т. п.;

– галузева група факторів – відображає зовнішні умови функціонування господарюючого суб'єкта, які визначаються потребою в галузевому товарі та його ексклюзивністю, наявністю доступу до якісної сировини, конкурентоспроможністю постачальників, загальним рівнем галузевої концентрації, спеціалізації та кооперування, якістю інформаційної бази управління в галузі, системою підготовки й підвищення ефективності кваліфікації кадрів, запровадженням радикальних нововведень, часткою експорту наукомісткої продукції і т. д.;

– ринкова група факторів – включають відкритість доступу до ринку ресурсів та нових технологій, унікальність властивостей товарів, що випускаються, налагодженість каналів розподілу продукції та ефективність системи стимулювання її збуту, різноманітність сервісних схем післяпродажного обслуговування.

I.В. Багрова та О.Г. Нефедотова за результатами дослідження конкурентоспроможності підприємств, навпаки, зазначили, що не слід надавати перевагу окремим факторам, оскільки неврахування певних факторів може знизити можливості підприємства та спричинити хаотичні дії при підтримці визначеного рівня конкурентоспроможності [4].

Аналізуючи існуючі класифікації, можна зробити наступні висновки. По-перше, більшість класифікацій факторів носить досить поверхневий та загальний характер. По-друге, віднесення тих чи інших факторів до внутрішніх або зовнішніх доволі суб'єктивне та не завжди вірне. По-третє, групувань факторів удосталь, але кожна з них більш спрямована на якийсь один аспект діяльності підприємства: виробництво, інновації, кадри, техніко-технологічну складову та, на жаль, не враховує всієї сукупності необхідних факторів.

Виходячи з того, що конкурентоспроможність промислового підприємства – це синергія виробничого, ресурсного, експортного, технологічного, кадрового, інформаційного, транспортного та інноваційного потенціалу, надамо власну класифікацію факторів конкурентоспроможності підприємства, відповідно до цих складових та враховуючи специфіку роботи вагонобудівних підприємств. Детально зобразимо дану класифікацію у вигляді рис. 1. Окрім вищенаведених, доцільно виділити ще одну важливу складову – «інвестиційний потенціал» та фактори впливу на нього. Розглянемо кожну зі складових для більш точного визначення впливаючих факторів.

Розпочнемо з виробничого потенціалу як ключової складової конкурентоспроможності промислового підприємства. Досить цікаве визначення надає С. Іщук та наголошує, що це складана, організована, динамічна система, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії й виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визна-

чені ринком [6]. Відповідно, до факторів, що впливають на виробничий потенціал, ми віднесли наступні: виробнича та організаційна структура, рівень автоматизації виробництва, менеджмент якості, міжнародні стандарти якості, державні системи стандартизації й сертифікації продукції й т.д. У вагонобудівних підприємств при виробництві вагонів досить гостро стоїть проблема взаємодії та сумісності залізничних систем 1520 мм та 1435 мм, що впливає, у свою чергу, й на експортний потенціал підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів та отримання максимального прибутку. Він включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела. З точки зору підприємства як господарюючого суб'єкта ресурсний потенціал є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства [7].

Тому доцільно виділити наступні фактори впливу: затрати ресурсів на одиницю готової продукції, ціноутворення та наявність ресурсів на ринку, гео економічне розташування регіону й т. д. Підприємства вагонобудування забезпечують себе ресурсами як за рахунок власних зусиль, так і за допомогою посередників.

Експортний потенціал підприємства визначається як готовність, спроможність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту. Експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу, визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [8]. До них слід віднести: рівень розвитку збутової діяльності підприємства, можливість експортних поставок, зовнішньоекономічні відносини з іншими державами, політична та економічна стабільність у країні й т. д.

Технологічний потенціал представляє собою здатність підприємства до сприйняття досягнень науково-технічного прогресу, використання нових технологічних ідей та технічного переозброєння з метою адаптації до вимог та потреб суспільства. Тому не дивно, що впливаючими факторами виступають наступні: рівень технологічного оснащення виробництва, рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу й т. д.

Кадровий потенціал – головний ресурс підприємства, оскільки саме завдяки людському інтелекту може створюватись нова конкурен-

тоздатна продукція, так як на сучасному етапі розвитку економіки, головним ресурсом є саме людина та її інтелект [9]. У свою чергу, на кадровий потенціал впливають наступні фактори: структура та професійно-кваліфікаційний кадровий склад, організаційна культура підприємства, наявність умов для самовираження та самореалізації працівників і т. п.

У загальному вигляді під інноваційним потенціалом найчастіше розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності [10]. До факторів впливу на інноваційний потенціал віднесемо наступні: рівень інноваційної привабливості, можливості придбання інноваційних розробок, практика комерціалізації технологій, державна інноваційна політика і т. п.

Транспортний потенціал – це функціональна спроможність підприємства забезпечувати процес доставки вантажу відповідно до вимог споживача. До факторів, що впливають на транспортний потенціал підприємства, слід віднести: умови зберігання, пакування та транспортування продукції, розробка максимально економічного та швидкого шляху доставки вантажу, рівень розвитку транспортної інфраструктури країни, транзитний потенціал регіону і т. д.

Зміст концепції формування інформаційного потенціалу підприємства полягає в тому, що інформаційні ресурси повинні бути оптимально структуровані з урахуванням інформаційних потреб та цілей розвитку підприємства [11]. На інформаційний потенціал підприємства впливають наступні фактори: наявність та рівень використання сучасних інформаційних технологій, ступінь захищеності та безпечності системи інформаційного забезпечення, інформаційна база управління на підприємстві і т. д.

Інвестиційний потенціал представляє собою сукупність інвестиційних ресурсів, якими володіє підприємство для здійснення його господарської діяльності. Важливою характеристикою є можливість взаємозамінності його елементів за рахунок вибору альтернативних варіантів фінансування, що забезпечує подальше ефективне функціонування та розвиток підприємства. На жаль, вагонобудівні підприємства мають низький рівень інвестиційного потенціалу, що викликано відсутністю значних іноземних інвестицій та низький рівень прибутку, що виключає самоінвестування.

Висновки. Визначення факторів забезпечення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств України має як теоретичний, так і практичний інтерес. Систематизація факторів допомагає розкрити не тільки загрози зовнішнього середовища та слабкі сторони підприємства, але й указати на можливості підприємства для підвищення його конкурентоспроможності й подальшого ефективного розвитку.

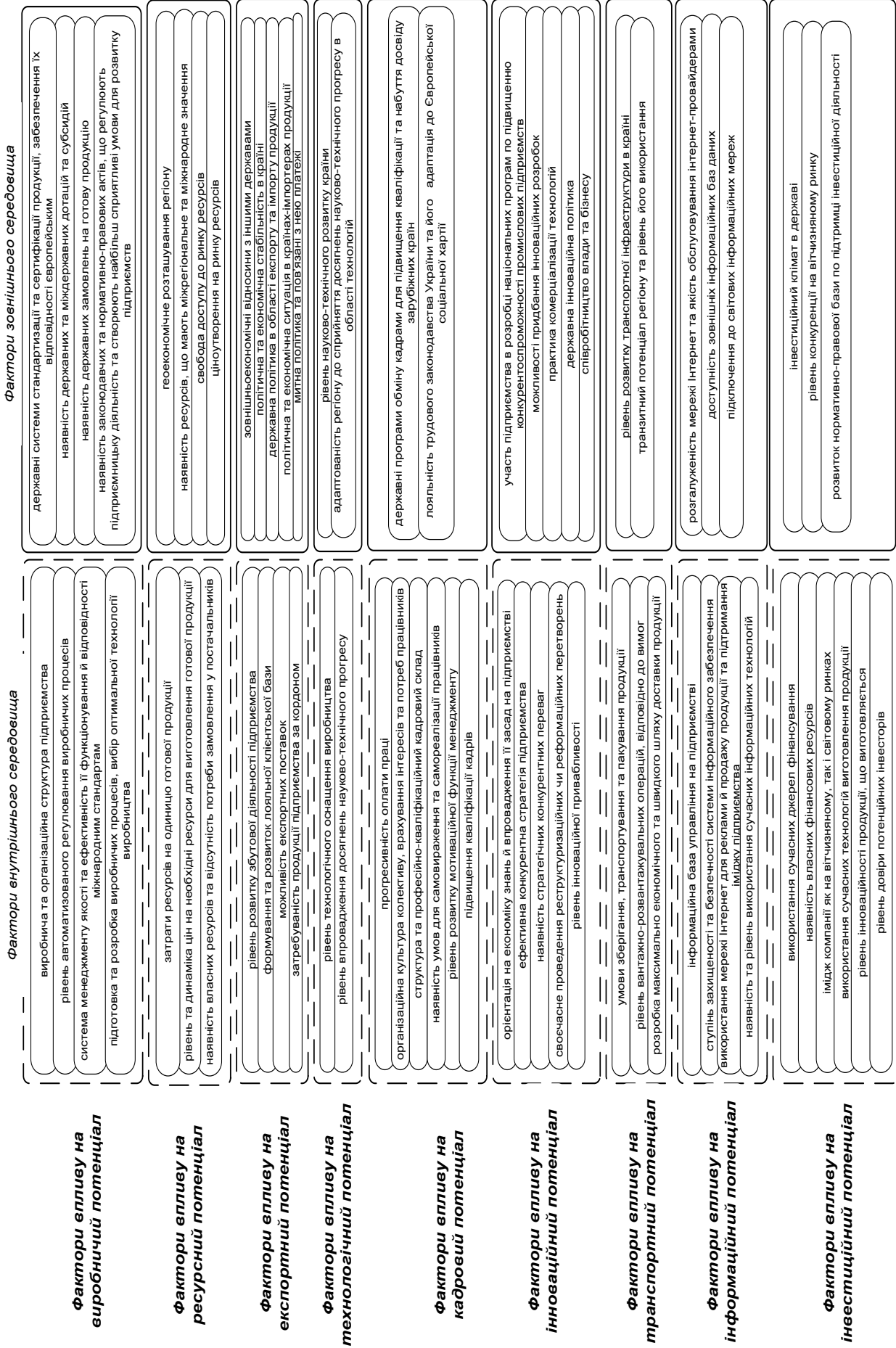


Рис. 1. Систематизація факторів забезпечення конкурентоспроможності вагонубудівних підприємств України

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанский І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанский, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Ємельянова І. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств / І. Ємельянова // Економіка. – 2010. – № 2(102). – С. 20–23.
3. Мокроносів А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: [учеб. пособ.] / А.Г. Мокроносів, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: Урал. ун-т, 2014. – 194 с.
4. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
5. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: [монографія] / О.І. Драган. – К.: ДАККІМ, 2006. – 160 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Свіргун О.М., Соколовська В.В. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти / О.М. Свіргун, В.В. Соколовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69284.doc.htm.
8. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / О.А. Кириченко [та ін.]; 2-е вид., доп. – К.: Фінансист, 2004. – 634 с.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
10. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–17.
11. Шаповал О.Ф. Формування інформаційного потенціалу підприємства / О.Ф. Шаповал // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 181. – Ч. 4. – С. 347–350.

УДК 338.124.624(045)

Овчиннікова Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка***ПСИХОЛОГІЯ ПОВЕДІНКИ ВИРОБНИКІВ І СПОЖИВАЧІВ
НА РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ****PSYCHOLOGY OF PRODUCER'S AND CONSUMER'S BEHAVIOUR
AT THE MARKET OF GOODS AND SERVICES
IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS****АНОТАЦІЯ**

Розглянуто особливості поведінки виробників товарів і послуг в умовах кризи. Розкрито специфіку взаємодії керівника підприємства з персоналом і особливості антикризового управління. Здійснено короткий огляд економічного становища масового споживача України. Виділено головні споживчі мотиви та показано вплив попиту на задоволення потреб. Зроблено акцент на тісній взаємодії в умовах скорочення споживання між продавцем товарів і послуг та покупцем і рекомендовано способи налагодження психологічної взаємодії.

Ключові слова: виробник, продавець, споживач, попит, потреби, психологія поведінки, мотивація.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено особенности поведения производителей товаров и услуг в условиях кризиса. Раскрыто специфику взаимодействия руководителя предприятия с персоналом и особенности антикризисного управления. Осуществлено краткий обзор экономического положения массового потребителя Украины. Выделены главные потребительские мотивы и показано влияние спроса на удовлетворение потребностей. Сделан акцент на тесном взаимодействии в условиях сокращения потребления между продавцом товаров и услуг и покупателем, а также рекомендуются способы установления психологического содействия.

Ключевые слова: производитель, продавец, потребитель, спрос, потребности, психология поведения, мотивация.

ANNOTATION

We consider the behavior of producers of goods and services in times of crisis. It's reviewed the specific interaction of the director with the staff of enterprise and features anticrisis management. It's done brief overview of the economic situation of the mass market of Ukraine. Highlighted the main consumer motives and the influence of demand needs. Made emphasis on close cooperation in reducing consumption between the seller of goods and services and the buyer, and the recommended methods of psychological adjustment collaboration.

Keywords: producer, seller, consumer, demand, needs, behavior psychology, motivation.

Постановка проблеми. Криза становить собою значну непередбачувану подію, потенціальні результати якої призводять до вагомих негативних наслідків для суб'єкта господарювання, включно з його ліквідацією, і тому вона виходить далеко за рамки повсякденного бізнесу. Кризові ситуації в життєдіяльності підприємства є традиційними з огляду на сучасний нестабільний стан функціонування світової та вітчизняної економіки. Вони засвідчують загальний стан розбалансованості економіки, втрату механізму її саморегуляції на рівні національних держав і зростання залежності від зовнішніх чинників – глобалізації, конкуренції,

дефіциту енергоносіїв тощо. Настання кризи дає сигнал про пік економічного зростання через конфлікт з існуючою системою виробничих відносин. Іншими причинами можуть бути: різке падіння попиту на продукцію, її моральне старіння; зростання дефіциту коштів на рахунках підприємств; вичерпання матеріальних ресурсів; відставання управлінських відносин, пануючих в організації, від вимог часу; девальвація національної валюти і різке падіння її курсу; зростання цін і зниження рівня доходів споживачів; знецінення заощаджень населення тощо [5, с. 19].

Труднощі і проблеми, які не дають нормально функціонувати господарському механізму підприємств, вимагають негайних дій з боку керівництва. Першим кроком на шляху кардинальних змін має стати перегляд принципів і фундаментальних засад ведення бізнесу, перегляд філософії життєдіяльності підприємств, їх стратегії розвитку. Це вимагатиме переходу підприємства як складної системи до цілком нового стану рівноваги, досягнення балансу між її структурними елементами, зміни організаційної структури і системи виробництва. Здійснення таких перетворень – необхідна передумова виживання і подальшого розвитку. Але найважливішим кроком на цьому шляху є зміна принципів і психології управління, тобто запровадження системи антикризового управління. Відповідно споживацький ринок також змінює свою тактику. Для населення настає жорсткий режим економії, зміна споживчих орієнтирів на речі першої необхідності, пошук додаткових шляхів заробітку. Тобто зазнає радикальних змін психологія і виробника (продавця), і споживача товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем поведінки виробників і споживачів в умовах кризи займалася низка вітчизняних науковців: Гаркавенко С., Корінев В., Кірик В., Ониськів В., Осовська Г., Пекар В., Страшинська Л. та інші. Переважно ці дослідження здійснювались з позицій маркетингу. В окремих дослідників акцент робився на психологічні причини криз [4]. Часто увага приділялась впливу цінових змін на поведінку споживачів [1;2].

Виділення невирішеної раніше частини загальної проблеми. Разом з тим досить слабо розкритий взаємозв'язок поведінки виробників і споживачів в кризових умовах, особливо через призму психологічних процесів. Відсутні конкретні рекомендації по здійсненню виробниками антикризового менеджменту, досягненню консенсусу і взаємодії між продавцем і споживачем.

Формування цілей статті. Цілями статті є виокремлення причин і особливостей психологічних змін у виробників і споживачів товарів і послуг в умовах економічної кризи, вироблення на основі цього конкретних рекомендацій по адаптації до змін зовнішнього середовища та пошуку оптимальних шляхів і способів виходу з кризи.

Виклад основного матеріалу. Процес розвитку кризи на рівні виробника (продавця) охоплює такі явища: загрозу банкрутства; поширення чуток про значні негаразди у сфері його діяльності; зниження ефективності виробництва; відкриття кримінальної справи проти керівництва; різке погіршення фінансового становища і поширення інформації про це в ЗМІ; стихійне лихо, яке завдало організації значних збитків; конкуруюча фірма завершує розробку стратегії розвитку, яка зробить всі служби підприємства повністю застарілими; неспроможність здійснювати розрахунки з партнерами. Із цих явищ можна вивести три фази, за якими розвивається криза на мікрорівні:

- криза ефективності (прихована криза);
- криза платоспроможності;
- криза розрахунків за боргами [4, с. 95-97].

Розглянемо детальніше ознаки кожної фази розвитку кризи. Криза ефективності проявляється через тривалу негативну динаміку за основними показниками підприємства, передусім за прибутковістю оборотного капіталу. Зниження ефективності може настати внаслідок здійснення капіталомістких господарських операцій, які не приносять швидкого прибутку, фізичного зносу основних капіталів, систематичної збитковості вироблюваної продукції тощо. Як правило, на початку цієї фази покриття збитків здійснюється за рахунок внутрішніх фінансових збережень, але поступово внутрішні резерви у разі тривалої збитковості вичерпуються, що у свою чергу спричинює настання наступної фази кризової ситуації. Для підприємств особливо небезпечним є дефіцит нової техніки через фізичний знос наявної та надзвичайно високі ціни на зарубіжну. Причини кризи ефективності закладені в енергозатратності.

Криза платоспроможності починається із відсутності готівкових запасів, різних коливань у структурі балансу підприємства та звіту про невдалу фінансову діяльність. Загалом різкі зміни в балансових показниках є вагомим сигналом про настання зазначеної фази. Але найкритичніші наслідки для життєвого циклу підприємства мають зменшення: до мінімуму грошових запасів на банківських рахунках; зростання дебіторської заборгованості; тривала

відсутність збуту готової продукції; протермінування дебіторської заборгованості; зростання кредиторської заборгованості або її зниження за наявних коштів на рахунках; розбалансованість дебіторської та кредиторської заборгованостей; переорієнтація клієнтів і гуртових покупців на інших виробників; зростання обсягів продажу продукції паралельно зі збільшенням капітальних витрат.

Криза розрахунків за боргами настає тоді, коли підприємство неспроможне своєчасно здійснювати боргові розрахунки. Це свідчить про настання банкрутства, спричиненого неузгодженістю грошових потоків. Банкрутство може настати внаслідок загострення конкуренції і через різке піднесення у розвитку галузі, і через сповільнення темпів зростання, зумовлене спадом виробництва. Загалом криза розрахунків показує повну фінансову неспроможність підприємства.

Розвиток і поглиблення кризових фаз і настання банкрутства є наслідком загальної кризи в країні та вкрай незадовільної роботи управлінського апарату, передусім керівника підприємства, недооцінки ним впливу зовнішніх чинників, завищеної оцінки очікуваних темпів зростання підприємства, небажання задалегідь розробити кілька варіантів плану виходу з кризи. Як правило, кожний керівник підприємства повинен працювати на випередження кризи. Цьому підпорядкований і весь процес управління підприємством, оскільки кризові явища можна не тільки спрогнозувати, а й значно пом'якшити. Своєчасне реагування на кризові процеси може зробити їх до певної міри керованими і, як наслідок, мінімізувати їх руйнівний вплив. Вчасне недопущення поглиблення кризи створить умови для відновлення потенційних можливостей підприємства до самоорганізації. Із метою досягнення швидкого ефекту необхідно дотримуватися таких принципів управління: цілеспрямованості, послідовності вирішення проблем, своєчасності прийняття управлінських рішень, гнучкості та маневреності, оцінки позитивних і негативних наслідків прийнятих рішень [4, с. 79-80]. На наш погляд, їх доцільно доповнити ще й такими: об'єктивності, комплексності, відповідності, контролю, оптимальності, основної ланки, законності та ефективності.

У літературних джерелах з антикризового менеджменту запропоновані певні рекомендації щодо організації процесу управління. Коректніше їх можна назвати, згрупувавши в єдину систему, методом антикризового управління. Він може виглядати як певний набір перш за все психологічних дій, які є прийнятними для керівника в період виводу колективу з кризи. Звичайно, ці дії повинні мати системний характер. Передусім керівник підприємства повинен залишатися холоднокровним, незважаючи на тиск, який чиниться на нього. Під час нарад, коротких розмов слід допомагати працівникам побачити пер-

спективу. По-друге, не варто приймати швидкі рішення, які можуть зашкодити підприємству у віддаленій перспективі. Це, зокрема, звільнення більшості кваліфікованих працівників, розпродавання активів підприємства, продаж чи застава активів, нерухомості тощо.

Складовою швидкої і рішучої дії є довіра власній інтуїції, одержання вигоди із власних здогадок. Завдання між співробітниками слід розподіляти швидко, враховуючи їх здібності і навички. Але один зайвий день, потрачений на вироблення альтернативних варіантів виходу з кризи, може принести досить вагомий результат.

Поширеним способом управління кризовою ситуацією є необхідність розглядати кризу як ще одну робочу проблему, яку слід вирішити. Такий спосіб є менш радикальним, ніж попередній, але він пов'язаний із ним.

Психологічний чинник є надзвичайно важливим у кризових та інших складних ситуаціях у житті підприємства. Усе залежить від якостей менеджера, від вміння вплинути на людей. Талант керівника полягає в тому, щоб змусити працівників виконувати свої повсякденні обов'язки і завдання, по-в'язані з подоланням кризи, щоб не допустити виходу підприємства з-під контролю. Працівників необхідно постійно утверджувати в думці про те, що рівновага скоро повернеться і співробітники, які доклали зусиль до врятування організації, будуть належно оцінені. Для піднесення настрою персоналу необхідно повідомляти тільки хороші новини, хоч вони є і не дуже значущими. Особливо вагомою є емоціональна підтримка, яку слід надавати частіше. Доречно підкреслювати, що зусилля, спрямовані на врятування фірми, є чудовою можливістю для професійного зростання. Персоналу належить ставити невеликі, але досяжні цілі. Їх досягнення матиме для працівників терапевтичний ефект.

Значно складнішим є психологічний стан населення, масового споживача, який визначається матеріальними проблемами. Як відомо, 80% українців живуть від зарплати до зарплати. Часто купляють не те, що необхідне, а те що дешевше, переважно по акційних цінах. Ціни на товари і послуги в різних регіонах приблизно однакові, за винятком Києва, де зарплати значно вищі. Їх коливання залежить хіба що від відстані поставок.

За даними ООН більше 60% українців живе за межею бідності, у той час як у світі найнижчий рівень прибутку на одну особу вважається \$510. Нижче – це вже межа бідності. Якщо європейці витрачають на їжу не більше 20% доходів, то українці у 2015 р. тратили майже 95%. Споживчий кошик базових продуктів в Україні налічує 10 найменувань. Їх сумарна вартість за урядовими розрахунками має становити трохи більше 275 грн. Але на кінець 2015 р. вартість мінімального продуктового набору, здатного забезпечити нормальну життєдіяльність людини, сягала 2000 грн. Отже, більшість населення

України перебуває на межі виживання. Єдиним позитивом в цьому є масовий перехід громадян на вітчизняні товари. Психологічним чинником споживчого патріотизму стало зростання втричі ціни на імпортовану продукцію.

На споживчий вибір впливає так звана психологічна межа ціни продукції. Мається на увазі верхня межа, яка надто висока для масового споживача, і нижня межа, що свідчить про її недоброякісність. Позитивно споживач реагує на підвищення ціни в наступних випадках: очевидне покращення якості товару; зростання попиту на нього; порівняння ціни на товари-аналоги [2, с. 16-17].

Головними психологічними факторами, які впливають на вибір споживачем товару чи послуги, є мотивація, попередній досвід, життєва позиція, переконання, сприйняття. Перші три в кризових умовах є визначальними, що підтвердили результати експрес-опитування 126 відвідувачів мережі супермаркетів «Арсен» у м. Львові (78,2%).

Спонукальним чинником до мотивації є потреби людини. Потреба спонукає людину до придбання товару чи послуги, але вона тоді мотивує споживача до дії, коли стає усвідомленою необхідністю. Хоча спершу при здійсненні вибору покупець діє підсвідомо. В науковій літературі широке поширення одержала так звана ієрархія потреб. Вперше про неї заговорив видатний український економіст М. Туган-Барановський. Через кілька десятиліть вона одержала подальший розвиток у працях Дж. М. Кейнса і, особливо, А. Маслоу. Узагальнено їх можна викласти наступним чином. Перша і найнижча група є фізіологічні потреби; друга – безпека особистості; третя – потреби в спілкуванні, дружбі, прив'язаності, любові; четверта – повага, суспільне визнання, високий авторитет; п'ята і остання група – потреба в реалізації своїх здібностей і талантів [7, с. 208-210]. Ієрархія потреб тісно пов'язана і задоволення відбувається за правилом: від нижчих потреб до вищого рівня, однак попередні мотиви є завжди більш значимими.

Виділяють чотири основні критерії задоволення потреб споживача: рівень купівельної спроможності; вирішення потреби споживача у товарі чи послугі; ефективність комунікації між виробником (продавцем) і споживачем; зручність і задоволеність придбаним [2, с. 66].

Ринкові відносини гальмуються кризовими явищами. Однак обмежений споживчий попит, не дивлячись на кризову ситуацію, потребує задовольняти свої необхідні потреби. Ці дві категорії макроекономіки є близькими за змістом і взаємопов'язаними. Попит на блага поступово нарощується, але його реалізація залежить від купівельної спроможності споживача, від рівня його задоволеності отриманим нижчим благом.

У цьому процесі споживач має здійснювати активні комунікації задля пошуку вигідного

по ціні і більш ефективного товару чи послуги. Комунікації доцільно здійснювати через мережу Інтернет, ЗМІ, в тому числі рекламу, через знайомих. Комунікації мають бути дво-сторонніми: споживач – виробник (продавець). Це дозволить досягти взаєморозуміння, задоволення потреб обох сторін. Слід враховувати, що сучасна комунікація в бізнесі інтенсивно використовує рекламу, яка надає первинну інформацію про товар. Вона впливає на поведінку споживача, так як допомагає запам'ятати товар, формувати психологічну установку на покупку і потребу у його придбанні.

Психологія поведінки споживача визначається не тільки його фінансовими можливостями і вмінням вибрати потрібний і вигідний по ціні товар. Ключовим моментом для нього є здатність увійти в довіру до продавця і не дати йому можливості маніпулювати, здійснювати психологічний тиск, впливати на думки і поведінку. В більшості випадків продавці товарів і послуг заставляють клієнта приймати негайне рішення про покупку. Споживачу не варто категорично заперечувати їх нав'язливу пропозицію, а слід непомітно відтягувати час проханням показати товари-аналоги, порекомендувати розказати більше про фірму виробника, про її брендів продукцію і водночас приймати остаточне рішення.

У випадку надмірно настирливого тиску з боку продавця слід категорично відмовити. Цей метод можна назвати агресивною обороною, однак він є виправданим в особливо критичних ситуаціях. Така поведінка мотивована тим, що взаємодія між продавцем і споживачем є дво-сторонньою, повинна будуватись на розумінні, взаємній повазі і прагненні досягти позитивного результату. Обом їм не можна демонструвати погані настрої, образи і злобу. Покупець повинен пам'ятати, що іноді він теж не правий.

Цікава поведінкова ситуація може виникнути, коли у споживача відсутні гроші або необхідна сума. В такому випадку він може попросити відтермінувати платіж, взяти товар в кредит та ще й домовитись про знижку. З іншого боку, говорячи категоричне «Ні!», слід пояснити мотиви: чи це погане знайомство з товаром, чи продавець не все пояснив до кінця, чи незрозумілі вигоди від його придбання. Іншими словами, відмова повинна бути аргументована.

Висновки з даного дослідження. Кризові ситуації на підприємствах виникають синхронно із глобальними та національними кризами. Поведінка менеджменту має бути орієнтована на виявлення причин внутрішньої кризи та здійснення аналізу стадій її розвитку. Керівник підприємства формує в колективі мікроклімат довіри і взаємодії, постійно інформує працівників про перебіг ситуації. Організувати колектив на вихід із кризи на початковому її етапі він може застосовуючи авторитарний стиль управління. На наступних етапах цей стиль втрачає свою творчу функцію, оскільки авторитарність

приводить до психологічного дисонансу з колективом. Авторитет він повинен включати на момент психологічного стресу у персоналу, а потім переходити до демократичних методів управління, активно впроваджуючи систему антикризового менеджменту.

Значно складнішою є поведінка споживача, оскільки він потрапляє під психологічний прес цінової політики (збільшення цін), що зумовлюється масовим зубожінням населення України і переведенням потреб у площину виживання. Купівельна спроможність впала до критичного мінімуму і переважна більшість населення витрачає більше 90% доходів на придбання необхідних продуктів.

Оскільки криза веде і до позитивних змін, то першою з них є масовий перехід на продукцію вітчизняного виробника. Головним принципом співпраці виробника (продавця) і споживача стає тісна взаємодія, пошук психологічного і матеріального компромісу та спільної вигоди. Вирішальними психологічними факторами, які визначають вибір споживача, стають мотивація, досвід і життєва позиція. Особливий вплив на поведінку споживача здійснює повнота комунікацій, реклама і, як наслідок, розвивається торгівля через Інтернет. Головним мотивом вибору покупця є потреба, яка й формує попит. Перш за все благ першого порядку. Поведінка споживача досягає вищого результату, коли він взаємодіє з продавцем щиро і на основі довіри.

Як свідчить практика, оптимальними варіантами антикризової поведінки споживача є: скорочення витрат, вироблення нової стратегії досягнення комфорту, недопущення відмови в найнеобхіднішому, налагодження контактів із тими, хто в значно гіршій ситуації (це принесе моральне задоволення), належна реакція на змінювану ситуацію, комунікації з компетентними людьми і черпання потрібної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавенко С. Маркетинг: підручник. – 5-е вид. / С. Гаркавенко. – К.: Либідь, 2007. – 720 с.
2. Корінев В. Вплив цінових змін на поведінку споживачів при стратегічному ціноутворенні на гиреричні товари / В. Корінев, В. Кірик // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 11–20.
3. Ониськів В. Дослідження поведінки споживачів та розробка нового товару в умовах економічної кризи / В. Ониськів // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 65–74.
4. Осовська Г. Менеджмент організацій: навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
5. Пекар В. Психологические причины кризисна не менее важны, чем экономические / В. Пекар // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 2(150). – С. 17–25.
6. Страшинська Л. Поведінка споживачів. Конспект лекцій / Л. Страшинська. – К.: ЕКОМЕН, 2010. – 101 с.
7. Юкіш В. Лідерство в системі менеджменту організацій / В. Юкіш [монографія]. – Львів: СПОЛОМ, 2015. – 476 с.

УДК 338

Онiкiєнко Н.В.
аспірант*Херсонського національного технічного університету***ПРОБЛЕМАТИКА БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ****THE ISSUE OF BUDGET SUPPORT INNOVATIVE DEVELOPMENT
PROCESSING ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядається проблематика бюджетного забезпечення інноваційного розвитку переробних підприємств. Проаналізовано механізм державної підтримки таких підприємств та виокремлено його основні типи, перераховано основні проблеми у бюджетному забезпеченні інноваційного розвитку переробних підприємств. Наведено приклади державної підтримки аграрного сектора країн світу та перераховано основні засади такої підтримки. Запропоновано напрямки вдосконалення державної підтримки переробних підприємств та визначено стратегічні цілі їх розвитку, серед яких визначальне місце займає підвищення конкурентоспроможності продукції галузі.

Ключові слова: державна підтримка, бюджетне фінансування, інноваційний розвиток, товарне виробництво, конкурентоспроможність продовольства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблематика бюджетного обеспечения инновационного развития перерабатывающих предприятий. Проанализирован механизм государственной поддержки таких предприятий, выделены его основные типы, перечислены основные проблемы в бюджетном обеспечении инновационного развития перерабатывающих предприятий и приведены примеры государственной поддержки аграрного сектора стран мира. Перечислены основные принципы такой поддержки. Предложены направления совершенствования государственной поддержки перерабатывающих предприятий и определены стратегические цели их развития, среди которых определяющее место занимает повышение конкурентоспособности продукции отрасли.

Ключевые слова: государственная поддержка, бюджетное финансирование, инновационное развитие, товарное производство, конкурентоспособность продовольствия.

ANNOTATION

The article discusses the problems of the budget provision of innovative development of the processing enterprises. The mechanism of state support such enterprises, and highlights its main types are the major problems in the budget provision of innovative development of the processing enterprises and examples of state support for the agricultural sector of the world, are the basic principles of such support. Directions improving state support processing plants and identified strategic goals of development, including the decisive place is improving the competitiveness of the industry.

Keywords: state support, government funding, innovative development, commodity production, competitiveness of food.

Постановка проблеми. Україна славиться на весь світ своєю родючою землею та натуральними продуктами, ось чому державна підтримка переробних підприємств така важлива для економіки держави. Підтримка сільськогосподарського виробництва в Україні має бути спрямована на забезпечення отримання прибутковості виробництва на рівні, що забезпечує розширене відтворення, створення сприятливих соціальних умов життя сільських жителів та

покращання добробуту їхніх сімей, формування передумов для збереження та комплексного розвитку сільських територій, задоволення потреб населення України в якісних і доступних продуктах харчування, розширення експортного потенціалу країни.

Проте використання механізму державної підтримки переробних підприємств має свою проблематику і не у повній мірі стимулює конкурентоспроможність таких підприємств. Це пояснюється недосконалою системою державного регулювання, податковим навантаженням та відсутністю загальноприйнятої методології стимулювання суб'єктів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше науково осмислили процес бюджетної підтримки підприємств Д.М. Кейнс, А. Хансен, П. Самуельсон, С. Фішер та інші вчені. Продовжили вивчення цієї теми і вітчизняні вчені, такі як В.Г. Андрійчук, М.Й. Малік, Т.П. Саблук та ін. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Внесок вчених у вивчення даної теми, без сумніву, дуже вагомий, але певні питання залишаються відкритими і сьогодні, зокрема такі як: вивчення бюджетного забезпечення переробних підприємств як цілісної системи, на яку впливає економічна ситуація в державі, податкове та бюджетне законодавство, соціальні настрої суспільства, демографічні й екологічні процеси у державі, розробка механізмів удосконалення системи бюджетного забезпечення інноваційного розвитку переробних підприємств, який забезпечить високий рівень їх конкурентоспроможності. Тому поставлена проблема дуже актуальна і потребує постійного практичного вивчення для підтримки економіки країни.

Мета статті полягає у постановці та осмисленні основних проблем у бюджетному забезпеченні інноваційного розвитку переробних підприємств, вивченні механізму державної підтримки підприємств для стабільного їх розвитку, аналізі зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий сектор є однією із перспективних галузей національної економіки. На протязі 2015 р. загальний експорт агропродукції склав 13 млрд. дол. США. Перше місце з експорту займають зернові – 34,8 млн. т. За

10 місяців поточного року Україна отримала 8,8 млрд. дол. США валютних надходжень від аграрної сфери. Показник експорту зернових дозволив потрапити Україні до трійки світових експортерів цієї продукції. Агропромисловий сектор економіки країни забезпечує 14% загального обсягу ВВП. Переробна промисловість – це невід’ємна частина агропромислового комплексу, який займає основну роль серед галузей економіки в експорті країни за 8 місяців 2015 р. із показником 35,7% [1] (рис. 1).

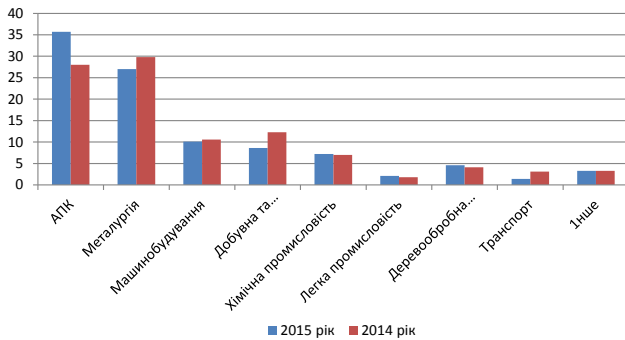


Рис. 1. Місце АПК серед галузей економіки в експорті за вісім місяців у 2014–2015 рр.

Цей показник збільшився на 7,7% у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р.

З метою забезпечення ефективного функціонування переробних підприємств та їх інноваційного розвитку держава може використовувати стимулюючий та примусовий інструментарій, які впливають на підприємливість та ініціативу.

Механізм державної підтримки інноваційного розвитку переробних підприємств формують такі стимулюючі інструменти, як: бюджетне фінансування програм агропромислового розвитку, цінова підтримка підприємницького розвитку, пільгове кредитування та страхування ризиків підприємницької діяльності, здійснення лізингових процедур та пільгове оподаткування переробних підприємств. До методів примусу дотримання правил можна

віднести антимонопольне законодавство, сертифікацію і стандартизацію та інфорсмент [2, с. 213] (рис. 2).

Таблиця 1
Капітальні інвестиції
у галузі національної економіки

Галузь економіки	Значення (%) січень-вересень	
	2015	2014
Переробна промисловість	18,2	23,5
Будівництво	15,0	18,4
Інформація та телекомунікації	14,5	3,6
Сільське, лісове та рибне господарство	9,4	8,6
Оптова та роздрібна торгівля	7,6	10,3
Добувна промисловість	7,6	10,4
Енергетика	7,6	9,7
Транспорт, поштова діяльність	6,0	7,8
Операції з нерухомим майном	3,8	4,8
Фінансова та страхова діяльність	2,5	3,2
Державне управління й оборона	1,9	0,9
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,1	1,3
Охорона здоров'я та надання соц. допомоги	0,4	0,3
Освіта	0,3	0,2
Інші	4,1	3,5

Серед зазначених інструментів особливо важливу роль у інноваційному розвитку підприємств відіграє бюджетне фінансування, так як воно стимулює освоєння нових галузей господарства, галузей пріоритетних для держави, яка покриває частку сукупних витрат з державного бюджету [1] (табл. 1). Так, за дев'ять місяців 2015 р. найбільшу частину капітальних інвестицій, що складає 18,2%, отримала переробна промисловість, що майже втричі перевищила інвестиції у транспорт та вдвічі – у сільське господарство. Відсоток капітальних інвестицій у переробну промисловість за січень-вересень 2015 р. зменшився у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. на 5,3%.

Державна підтримка аграрного сектору України здійснюється за наступними напрямками [3, с. 156]:



Рис. 2. Механізм державної підтримки переробних підприємств

– цінове регулювання (уведення мінімальних закупівельних цін на зернові, насіння соняшнику, тваринницьку продукцію);

– субсидії та дотації на виробництво та придбання ресурсів;

– податкове стимулювання;

– спеціалізована підтримка за окремими напрямками та програмами (розвиток фермерства, кредитної кооперації, рослинництва, тваринництва, підвищення родючості ґрунтів).

Незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва і переробних підприємств, державній політиці у цій сфері притаманна низка проблем, основні з яких полягають у наступному:

– зменшення фінансування заходів прямої підтримки АПК;

– низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її отримання, унаслідок чого основна маса вітчизняних товаровиробників, які такої підтримки потребують, залишаються поза її межами: у 2014 р. із 43 тис. сільськогосподарських підприємств підтримкою скористалися лише 4,1 тис., пільгові кредитні ресурси використовували лише 12% фермерських господарств, соціально спрямовані дорадчі послуги в 11 регіонах країни взагалі не надавалися. Для отримання компенсації коштів через механізм здешевлення кредитів агропромислового підприємству необхідно надати більше десяти документів, а рішення про доцільність надання кредиту приймається на закритих засіданнях конкурсних комісій Міністерства аграрної політики та продовольства і облдержадміністрацій. Окрім того, даний вид підтримки надається юридичним особам і залишає поза увагою особисті селянські господарства, тому реально кошти отримують великі фінансово потужні приватні підприємства [4];

– недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними;

– припинення дії певних державних цільових програм та укрупнення державних цільових програм, унаслідок чого окремі напрями державної підтримки сільського господарства припинили існування;

– низький рівень використання державою непрямих заходів підтримки аграрного сектору. В Україні відсутні програми щодо охорони сільськогосподарських земель, їх раціонального землекористування, консервації деградованих та малопродуктивних земель.

– недостатність нормативно-правових засад та відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських виробників у рамках сільських громад, низька товарність виробництва продукції, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;

– нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішньому ринках через незавершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;

– низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

– ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій при зростанні вартості невідновлювальних природних ресурсів у структурі собівартості;

– значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання;

– відсутність мотивації виробників до дотримання агроекологічних вимог виробництва;

– обмежена ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, обумовлена низькою платоспроможністю населення;

– недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів;

– непоінформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

– незавершеність земельної реформи.

Визначаючи розвиток аграрного сектору та зміцнення присутності України на світовому ринку аграрної продукції, слід ураховувати особливості конкурентної ситуації на цьому ринку. Зокрема, вона характеризується наявністю активної державної підтримки АПК провідними країнами світу.

Основними напрямками (цілями) такої підтримки є наступні:

– підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства;

– підтримка дрібних товаровиробників, починаючих підприємців, сімейних ферм та кооперативних об'єднань;

– охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь;

– встановлення цін підтримки на окремі види сільськогосподарської продукції;

– розвиток ринкової інфраструктури;

– підтримка місцевих ініціатив розвитку сільських територій та якості життя на селі;

– розвиток аграрної науки та впровадження у виробництво новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, догляду за тваринами, систем обробітку ґрунту та ін.;

– розвиток сільськогосподарського машинобудування [5].

Так, у США, відповідно до Закону «Щодо продовольства, охорони природних ресурсів та енергетики» від 18.06.2008 р., державна підтримка спрямовується на розвиток товарного

виробництва та підвищення рівня доходів фермерів і включає прямі виплати і цільові ціни. Передбачено субсидії при виробництві пшениці, кукурудзи, ячменю, вівсу, рису, бавовни, горошку, чечевиці, нуту. Підтримка виробників молочної продукції здійснюється через ціни підтримки сиру типу «чеддер» (1,13 дол./фунт), масла вершкового (1,05 дол./фунт) і знежиреного молока (0,8 дол./фунт). Якщо ринкові ціни на цю продукцію є нижчими зазначених рівнів, товарно-кредитна корпорація викупає молочну продукцію за цінами підтримки. Також надається грошова компенсація виробникам молока у випадку, якщо ринкова ціна на молоко нижча, ніж 16,94 дол. США за 100 фунтів. Згідно із Законом, з метою охорони сільгоспугідь передбачено спрямування 1,1 млрд. дол. США на заходи щодо консервації сільськогосподарських земель (площа земель, що підлягає консервації, становить 46 млн. га. На таких землях дозволено вирощування біомаси для виробництва біопалива); 3,4 млрд. дол. США – на програми, спрямовані на розповсюдження екологічно ефективних технологій у сільськогосподарському виробництві; 1,3 млрд. дол. США – на спеціальну програму захисту перезволожених земель, включаючи пілотну програму збереження пасовищ. У Законі посилено державну підтримку розвитку фермерських ринків через виділення грантів для фермерських придорожніх ринків та інших форм продажу сільськогосподарськими товаровиробниками продукції безпосередньо в місцях її виробництва. Уводиться в дію програма часткової компенсації витрат на сертифікацію органічної продукції в обсязі 22 млн. дол. США протягом п'яти років. Законом передбачено надання державної підтримки фінансово слабшим товаровиробникам або фермерам, які розпочинають свою діяльність: фермерам, які одержують понад 0,5 млн. дол. США річного доходу від їх позафермерської діяльності або 0,75 млн. дол. США від фермерської діяльності, не надаються субсидії, а фермерам, які одержують понад 1 млн. дол. США доходу від позафермерської діяльності, не надається допомога за програмами консервації земель.

У Європейському Союзі державна підтримка сільськогосподарського виробництва здійснюється у межах Спільної аграрної політики – САП (CAP – Common Agricultural Policy), яка спрямовується насамперед на розвиток села. Так, Регламентом Ради ЄС щодо підтримки розвитку села з боку Європейського сільськогосподарського фонду розвитку села (ЄСФРС) передбачено наступні пріоритетні напрями підтримки розвитку сільських територій на 2013–2020 рр. [5]:

- підвищення конкурентоспроможності секторів сільського і лісового господарства;
- поліпшення природного середовища і сільської місцевості;
- підвищення якості життя на сільських територіях і диверсифікація сільської економіки;

– підтримка місцевих стратегій сільського територіального розвитку.

До основних заходів державної підтримки сільського господарства Японії належать встановлення гарантованих закупівельних цін і державних закупівель сільськогосподарської продукції, підтримка сільськогосподарської науки та сільськогосподарського машинобудування.

Сільськогосподарське виробництво Канади отримує державну підтримку шляхом фінансування окремих галузей сільського господарства і фермерських господарств через: надбавки до ринкових цін для забезпечення дохідності виробленої продукції; надбавки до обсягів виробничих витрат у формі кредитної підтримки; виплати відсотків за кредитами; гарантії за кредитами; податкові пільги щодо підтримки дохідності сільськогосподарського виробництва.

Як бачимо, у провідних країнах світу зусилля держави спрямовуються в основному і в першу чергу на підтримку аграрного сектору економіки. Промисловий сектор АПК отримує значно менше уваги держави. Але ця увага є дієвим важелем для розвитку економіки країн.

Україна повинна скористатися позитивним досвідом країн світу щодо здійснення державної підтримки сільськогосподарського виробництва і вжити таких заходів, які б сприяли забезпеченню населення країни якісними і доступними продуктами харчування, створенню нових робочих місць на селі, збільшенню надходжень від експорту продукції, забезпеченню сільськогосподарського виробництва висококваліфікованими працівниками.

З цією метою необхідно [6]:

– переглянути та спростити умови одержання сільськогосподарськими товаровиробниками пільгових кредитних ресурсів шляхом зменшення переліку необхідних документів і забезпечення прозорості у прийнятті рішень конкурсних комісій;

– збільшити фінансування заходів щодо підтримки фермерських господарств за бюджетними програмами «Фінансова підтримка фермерських господарств» та «Надання кредитів фермерським господарствам», що сприятиме підтримці починаючих фермерів, створенню та розвитку сімейних ферм;

– забезпечити фінансування у повному обсязі заходів, передбачених Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2020 р.;

– розробити Державну програму розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, в якій передбачити заходи, спрямовані на використання та системний розвиток вітчизняних потужностей машинобудування для агропромислового комплексу і забезпечення сільськогосподарських та переробних підприємств високоєфективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою та обладнанням;

– розробити заходи щодо запровадження субсидування та компенсаційних доплат на

виробництво рослинницької та тваринницької продукції в межах обсягів сукупного виміру підтримки, що домовлені зі Світовою організацією торгівлі;

– запровадити механізм страхування сільгоспвиробників, розробити і затвердити порядок та умови надання державної підтримки для здеешевлення страхових платежів, затвердити перелік сільськогосподарської продукції, яка підлягає страхуванню, перелік сільськогосподарських страхових ризиків й об'єктів страхування, визначити частку страхових платежів, яка повинна компенсуватися з держбюджету.

Стратегічними цілями бюджетної підтримки аграрного сектору мають бути [6]:

– інноваційний розвиток переробних підприємств;

– гарантування продовольчої безпеки держави;

– забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору на основі його багатокладності;

– сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі через забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення їх доходів;

– підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;

– підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності галузей, стабільності ринків;

– розширення участі України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства;

– раціональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля.

Україна повинна підвищувати конкурентоспроможність продукції сільського господарства та продовольства, для цього, зокрема, необхідно:

1) створення мотивації до технологічного переоснащення та модернізації галузей АПК, у тому числі через стимулювання забезпечення необхідними машинами, обладнанням та виробничою інфраструктурою кооперативних структур;

2) сприяння розвитку галузевих, міжкооперативних об'єднань товаровиробників та підвищення рівня їх відповідальності за формування та дотримання галузевих балансів, за якість і безпечність продукції, виробленої її членами, у тому числі шляхом створення колективних брендів продуктів;

3) запровадження системи узгодження економічних інтересів у ланцюжку «виробництво – переробка – торгівля»;

4) створення умов для поглиблення переробки продукції, яка направляється на експорт;

5) формування дієвої інфраструктури агропродовольчого ринку і забезпечення розширеного доступу виробників до організованих каналів збуту продукції сільського господарства і продовольчих товарів, а також розширення

можливостей участі малих форм господарювання в організованому ринку;

6) стимулювання раціонального розміщення і спеціалізації аграрного виробництва і переробного сектору АПК відповідно до природокліматичних умов і територіальної концентрації сільгосптоваровиробників;

7) наукове забезпечення інноваційного розвитку, формування партнерських відносин між саморегульованими об'єднаннями сільськогосподарських товаровиробників і переробників, державою та галузевою наукою.

Висновки. Удосконалення системи бюджетного забезпечення інноваційного розвитку переробних підприємств є дуже важливим завданням для нашої країни. Адже агропромисловий сектор України, в основі якого лежить сільське господарство, є тією надійною основою, на якій ґрунтується національна економіка, що формує засади збереження незалежності держави – продовольчу, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки.

Крім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, АПК України, безперечно, спроможний на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду.

Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно, й подальшого удосконалення вітчизняної економічної політики.

Український АПК з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, може зіграти ключову роль в економічній інтеграції національної економіки у світову, дати сталий позитивний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний портал Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>.
2. Лаврук В.В. Основні складові інноваційного розвитку аграрного виробництва / В.В. Лаврук // Економічний простір. – 2011. – № 54. – С. 212–217.
3. Россоха В.В. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки: [монографія] / В.В. Россоха, О.М. Гусак. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 240 с.
4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovy-zmini-2015>.
5. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/910>.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. від 17.10.2013 р. № 806-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.

УДК 338

Павлюк Т.І.

магістр з економіки підприємства

Національного університету державної податкової служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕНЧМАРКІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

CONCEPTUAL MODEL OF BENCHMARKING ON DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні основи використання концептуальної моделі організації бенчмаркінгу та обґрунтовано її практичне запровадження у діяльність вітчизняного підприємства. Запропоновано теоретичні засади використання бенчмаркінгу як інструменту стратегічного контролінгу на підприємстві та методичний підхід до організації бенчмаркінгу як інструменту стратегічного контролінгу з використанням методів економіко-математичного моделювання. Обґрунтовано практичні рекомендації щодо визначення критеріїв підприємства-лідера для встановлення напрямів удосконалення діяльності досліджуваного підприємства.

Ключові слова: модель, концептуальна модель, бенчмаркінг, стратегічний контролінг, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические основы использования концептуальной модели организации бенчмаркинга и обосновано ее практическое внедрение в деятельность отечественного предприятия. Предложены теоретические основы использования бенчмаркинга как инструмента стратегического контроллинга на предприятии и методический подход к организации бенчмаркинга как инструмента стратегического контроллинга с использованием методов экономико-математического моделирования. Обоснованы практические рекомендации по определению критериев предприятия-лидера для установления направлений совершенствования деятельности исследуемого предприятия.

Ключевые слова: модель, концептуальная модель, бенчмаркинг, стратегический контроллинг, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article is described theoretical basics of using a conceptual model of benchmarking and proved its practical implementation in the activities of domestic enterprises. The theoretical principles of the use of benchmarking as a tool for strategic controlling in the enterprise are presented and methodical approach with the methods of economic-mathematical modeling to organization of benchmarking as a tool for strategic controlling is identified. Practical guidance on determining the criterion of the enterprise-leader to determine areas for improvement of the investigated enterprise is proved.

Keywords: model, conceptual model, benchmarking, strategic controlling, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується безперервним процесом фінансової глобалізації та лібералізації режиму міжнародного переміщення капіталу, посиленням конкуренції й розвитком інновацій, що потребує нових підходів до розроблення політики підприємства, зокрема, заходів, спрямованих на ефективне управління капіталом та забезпечення його оптимального рівня. Належним чином збалансований та достатній за обсягом капітал підприємства дає змогу забезпечити очікувану прибутковість, підтримку необхідного рівня ліквідності, довіру

з боку учасників ринку тощо. Нинішні умови господарювання обумовлюють необхідність використання підприємствами сучасного інструментарію розробки та впровадження стратегій розвитку. Підвищення ефективності функціонування діяльності підприємства можливе при використанні такого інструменту, як бенчмаркінг, який дозволяє обрати стратегії на основі вивчення досвіду лідируючих підприємств. Вітчизняне підприємство може зміцнювати свою позицію, використовуючи у своїй діяльності даний інструмент, не тільки на внутрішньому ринку, але й створити необхідні умови для ефективного функціонування на міжнародному рівні та конкурувати з успішними світовими лідерами. До сучасних проблем українських підприємств можна віднести: незадовільний стан сучасного господарського механізму; моральний та фізичний знос обладнання, недосконалість технологій; нестабільну правову базу, нестійку систему оподаткування підприємницької діяльності, неповну відповідність системи законодавчого забезпечення іноземних інвестицій міжнародним правовим стандартам; проблеми інформаційного забезпечення; соціальні, культурні, психологічні фактори, пов'язані з веденням бізнесу та керівництвом ним. Тому в умовах трансформаційних процесів в економіці, нестабільності політичної та соціально-економічної ситуації в країні, вимагає вирішення питань, пов'язаних із удосконаленням традиційних інструментів управління підприємством та пошуку нових, які б забезпечували сталий інноваційний розвиток та економічний стан підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розвиток концепції та методології бенчмаркінгу здійснили зарубіжні і вітчизняні вчені. Теоретичними основами роботи є праці таких вчених, як Л.В. Балабанова [1], Н.А. Воеводина [2], А.Г. Гончарук [3], І.С. Грозний [4], М.О. Данилюк [5], О.І. Жилінська [7], Н.В. Карпенко [8], І.Р. Кемп [15], Н.Б. Кирич [9], С. Ковальчук [10], І.І. Масюк [11], Р. Рейдер [12] та ін. Проаналізовані у працях зазначених авторів актуальні питання використання концептуальної моделі організації бенчмаркінгу потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у висвітленні теоретичних основ, методики використання концептуальної моделі організації бенчмаркінгу та

теоретичному обґрунтуванні необхідності використання концептуальної моделі організації бенчмаркінгу на підприємстві та практичних рекомендаціях їх упровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання концептуальної моделі організації бенчмаркінгу на підприємстві обумовлено розвитком ринкового середовища в Україні та виходом вітчизняних товарів на світовий ринок, що передбачає постійне вдосконалення продукції, бізнес-процесів і стратегії для зміцнення конкурентоспроможності. Використання концептуальної моделі в практиці ведення бізнесу пов'язано насамперед із розробленням і реалізацією основних елементів концептуальної моделі бенчмаркінгу. Під моделлю слід розуміти абстрактне зображення об'єкта дослідження, що відображає набір характеристик, які є важливими для досягнення мети дослідження. Зокрема, концептуальна модель характеризується як абстрактна модель, що визначає склад і структуру системи, властивості елементів і причинно-наслідкові зв'язки, притаманні досліджуваній системі для мети дослідження. Для наочності відобразимо основні елементи концептуальної моделі за допомогою рис. 1.

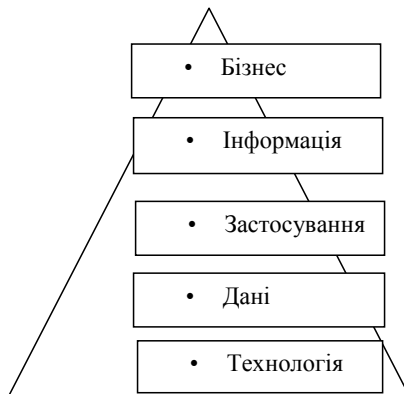


Рис. 1. Основні елементи концептуальної моделі [14]

Основою даної моделі виступає технологія як «корпус знань» про способи (набір і послі-

довність операцій) розв'язання задач за допомогою застосування технічних засобів. Деякі дослідники поєднують бенчмаркінг із циклом Демінга, що включає в себе чотири елементи: планує, здійснює, перевіряє, діє (PDCA). У центрі уваги бенчмаркінгу – запитання: чому інші працюють успішніше, ніж ми? Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей із порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Побудова концептуальної моделі підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод» за елементом технології відображає технологію здійснення зовнішнього бенчмаркінгу, зокрема, його складової – аналізу всередині галузі. Характерними цілями даного виду бенчмаркінгу слід виділити такі, як досягнення конкурентних переваг та лідерство в галузі. Дані відображають інформацію, що подана у формалізованому вигляді, прийнятими для обробки автоматичними засобами за можливості участі людини. Даними розробки концептуальної моделі організації бенчмаркінгу на підприємстві ПАТ «Яготинський маслозавод» є фінансова звітність підприємства. Під час дослідження було проаналізовано фінансову звітність двадцяти підприємств молочної галузі України за 2013 р. Здійснено рейтингову оцінку досліджуваних підприємств. При цьому були використані такі показники, як: стимулятори (ф.з. 1 «Баланс»: основні засоби, грошові кошти, власний капітал; ф.з. 2 «Звіт про фінансові результати»: чистий дохід від реалізації продукції) і дестимулятори (ф.з. 1 «Баланс»: дебіторська заборгованість за товари, дебіторська заборгованість за бюджетом, кредиторська заборгованість за товари, кредити банків). У порівняльному аналізі соціально-економічних явищ поширені інтегральні оцінки, розраховані на основі відхилень, стандартизованих варіаційним розмахом. Стандартизацію показників діяльності досліджуваних підприємств проведено за допомогою варіаційного роз-

Показники інтервального значення підприємств молочної галузі України за 2013 р. Таблиця 1

Інтервал		Кількість підприємств у вибірці	Назва підприємства
0,6899	0,7953	1	ПрАТ «Деражнянський молочний завод»
0,5846	0,6899	4	ПАТ «Житомирський маслозавод», ПАТ «Яготинський маслозавод», ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза», ПАТ «Шполянський молокозавод»
0,4792	0,5846	10	ПАТ «Херсонський маслозавод», ПрАТ «Городнянський маслозавод», ПАТ «Городищенський маслозавод», ПАТ «Рава-Руський маслозавод», ПАТ «Ратнівський молокозавод», ПАТ «Обухівський молочний завод», ПрАТ «Галичина», ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла», ПАТ «Веселинівський завод сухого знежиреного молока», ПАТ «Пирятинський сирзавод»
0,3739	0,4792	3	ПАТ «Тернопільський молокозавод», ПАТ «Чаплинський маслосирзавод», ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат»
0,2686	0,3739	2	ПАТ «Новгород-Сіверський сирзавод», ПАТ «Чернігівський молокозавод»

Джерело: розраховано на основі [13]

маху, а саме: для стимуляторів $z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}$;
для дестимуляторів $z_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}}$. Об'єднання

показників в одну інтегральну оцінку здійснено

за допомогою середньоарифметичної простої. Результат дослідження показано за допомогою табл. 1.

Слід зазначити, що підприємство ПрАТ «Деражнянський молочний завод» з-поміж досліджених двадцяти підприємств має вищий рівень ефективності розвитку, весь асортимент продукції, що виробляється користується неабияким попитом покупців. Підприємство ПрАТ «Деражнянський молочний завод» – одне з підприємств Хмельниччини, яке працює стабільно та нарощує обсяги виробництва продукції. Незначний негативний вплив на його діяльність здійснюють довгострокові кредити банку. Дане підприємство може бути застосовано як бенчмаркінг для використання його специфіки роботи іншими підприємствами, але не можна сказати, що дане підприємство виступає в якості еталонного.

Такі підприємства молочної галузі, як ПАТ «Яготинський маслозавод», ПАТ «Житомирський маслозавод», ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза», ПАТ «Шполянський молокозавод», займають стабільно високу позицію на конкурентному ринку, відповідно до їх показників фінансової звітності. Основну групу підприємств молочної галузі України становлять такі представники досліджуваної вибірки, як ПАТ «Херсонський маслозавод», ПрАТ «Городнянський маслозавод», ПАТ «Городищенський маслозавод», ПАТ «Рава-Руський маслозавод», ПАТ «Ратнівський молокозавод», ПАТ «Обухівський молочний завод», ПрАТ «Галичина», ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла», ПАТ «Веселинівський завод сухого знежиреного молока», ПАТ «Пирятинський сирзавод». Підприємства цієї групи користуються значним попитом споживачів їхньої продукції на ринку.

Продукція таких підприємств, як ПАТ «Тернопільський молокозавод», ПАТ «Чаплинський маслосирзавод», ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат», користується незначним попитом споживачів, що позначається на ефективності їх роботи. Підприємства цієї групи демонструють потенційну фінансово-економічну нестійкість щодо конкурентів на даному ринку. Для ПАТ

«Новгород-Сіверський сир завод» та ПАТ «Чернігівський молокозавод» механізм вільного ринку виявився складним процесом саморегуляції як прояв неоптимальності ринкової структури молочної галузі. Дані підприємства виявляються неспроможними із погляду забезпечення економічної та фінансової стійкості. Тому для зміцнення своєї позиції ПАТ «Новгород-Сіверський сир завод» та ПАТ «Чернігівський молокозавод» мають передбачити формування обґрунтованої стратегії на основі глибокого осмислення визначальних економічних, технологічних, соціальних та інших перетворень для життєдіяльності свого підприємства.

Фактично підприємства молочної галузі мають нормальний розподіл, більшість досліджуваних нами підприємств знаходиться в середині інтервалу (рис. 2).

Відповідно до рис. 2, можна сказати, що у ряді присутня слабка правостороння ($x > M_e$) асиметрія та плоско-вершинний ексцес. При цьому необхідно відзначити, що значний розмах варіації вказує на істотний розрив між підприємствами молочної галузі, тобто тут існує жорстка конкуренція на ринку (табл. 2.).

Таблиця 2
Описова статистика молочної галузі України за 2013 р.

Показник	Значення
Середнє	0,5114
Стандартна похибка	0,0269
Медіана	0,5043
Стандартне відхилення	0,1203
Дисперсія вибірки	0,0145
Ексцес	0,9107
Асиметричність	0,3034
Інтервал	0,5267
Мінімум	0,2686
Максимум	0,7953

Джерело: розраховано на основі [13]

Використання концептуальної моделі бенчмаркінгу базоване на тому, що інформація і знання мають цінність тільки при забезпеченні їх широкою імплементації в діяльності підприємства і партнерських відносинах. Та інформація, яка не може бути реалізована на комерційній основі, не повинна лежати «мертвим вантажем». Вона має давати ефект у вигляді розширення доступу до знань і можливостей реалізації

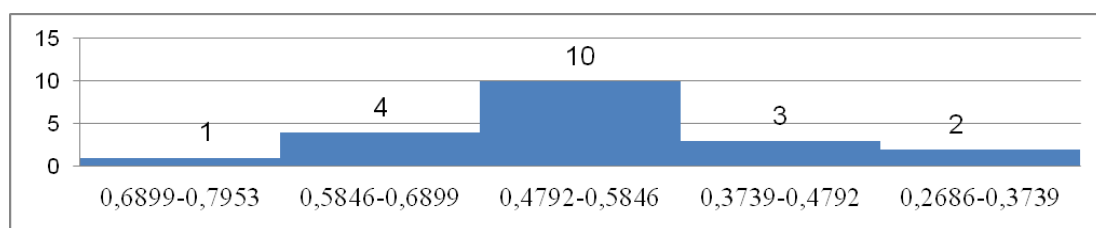


Рис. 2. Розподіл інтегральної оцінки молочної галузі України за 2013 р.

Джерело: розраховано на основі [13]

результатів своєї діяльності, що безпосередньо пов'язано з підвищенням конкурентоспроможності. Обізнаність про конкурентне середовище, а також окремі особливості ринку молока та молочних продуктів дозволять різноманітним учасникам ринку раціонально будувати програму свого функціонування. Розуміння необхідності включення вивчення способу мислення до складу інформації концептуальної моделі формується на основі бенчмаркінгу знань. Це дасть змогу не обмежуватися ознайомленням з окремими інформаційними масивами, а виокремити всеохоплюючу стратегію підприємства і систему її колективної реалізації на основі використання як усієї наявної інформації та досвіду, так і способу мислення співробітників. Особливе значення при цьому потрібно приділяти скороченню часу реакції на мінливі умови ринку, досягненню переваг перед конкурентами в обробці накопичених фахівцями знань, недопущенню їх старіння та генерації нових знань. Тим більше що досвід – це завжди минуле, яке не підлягає сліпому копіюванню. Минуле мало свої умови, кон'юнктуру, клієнтське середовище, міжнародну ситуацію тощо. Зрештою, існує ще й фактор людської винятковості. Він може бути певною мірою очевидним у підприємстві з яскраво творчим характером продукту і послуг, але складніше вивчити роль керівника, добору команди, мотивації працівників, міжлюдських відносин у наявних досягненнях виробничих підприємств.

Інформація щодо розвитку молокопереробного сектору дає можливість узагальнити практичне забезпечення концептуальної моделі організації бенчмаркінгу в галузі. Аграрний сектор (сільське господарство, харчова і переробна промисловість) забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних бюджетоутворювальних секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 9%, а також

займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту. Молочна галузь належить до провідних у харчовій та переробній промисловості, що формує привабливий за обсягами виробництва ринок. Це безпосередньо пов'язано з тим, що продукція даної галузі займає важливе місце у споживанні населення. Головна роль молочної галузі пов'язана з тим, що вона робить вагомий внесок у створення матеріально-технічної бази цілого суспільного виробництва, також ця галузь виробляє значну частину матеріальних благ, зосереджених для задоволення потреб споживачів. Відповідно до даних Державної служби статистики України, слід відмітити, що основну частку товарів молокопереробної промисловості України у 2013–2014 рр. становить молоко рідке оброблене, що становить у 2014 р. 44,16% та 37,43% у 2013 р. із загальної частки, а також у 2014 р. на даний продукт харчування спостерігається підвищення попиту на 6,73%.

Молочна галузь займає важливе місце в економіці держави та забезпеченні населення продуктами харчування першої необхідності. Молочні продукти мають важливе значення для забезпечення здоров'я населення. Продукт, створений природою, має в своєму складі практично все, що необхідно організму. Молочне скотарство – це одна із провідних галузей тваринництва, призначення якої полягає у забезпеченні виробництва молока у тих обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки та розширенню експортного потенціалу національної економіки. Тим більше що зі вступом країни до Світової організації торгівлі (СОТ) відкрилися нові можливості для реалізації продукції тваринництва на світових ринках за цінами світового рівня. На жаль, в останні роки внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин тваринницька галузь зазнала істотних негативних змін, у галузі різко скоротилося поголів'я сільськогосподарських тварин усіх видів, як у господарствах приватного сектору, так і в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності.

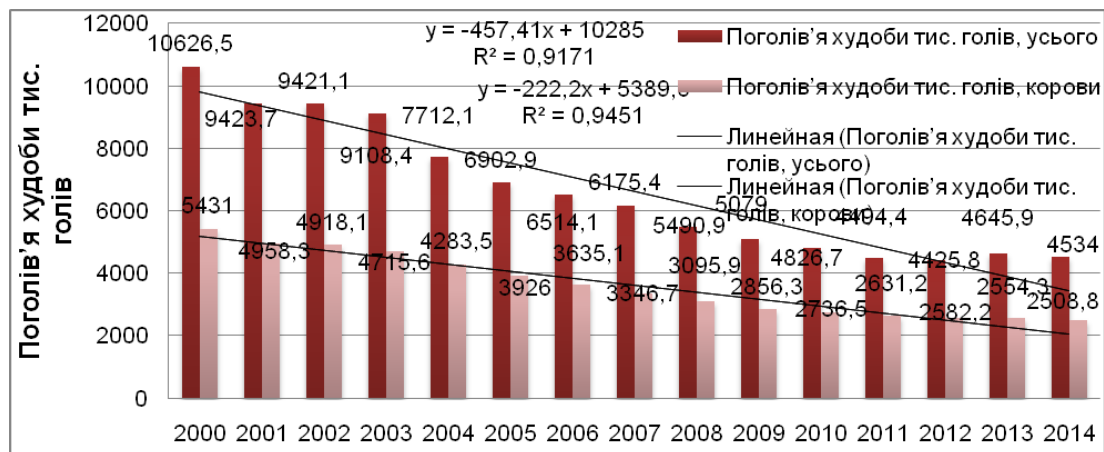


Рис. 3. Поголів'я худоби протягом 2000–2014 рр., тис. голів

Джерело: розраховано на основі [6]

За даними діаграми (рис. 3) ми можемо спостерігати скорочення поголів'я худоби в 2014 р. на 2,4% порівняно з 2013 р., а з них – зниження голів корови відбувається у 1,8% порівняно з аналогічним період минулого року. Скорочення поголів'я молочного скотарства, у свою чергу, призвело до зменшення сировинної бази для молокопереробних підприємств, зменшення доходів від реалізації продукції, зростання рівня безробіття сільських мешканців по Україні. Для графічного відображення змін у даних і для аналізу прогнозування будуємо лінію тренду. Тренд (тенденція розвитку) – це аналітичний вираз основної тенденції з екстраполяцією отриманих результатів. Це такі зміни рівнів ряду, які визначають загальний напрям розвитку: зростання, зменшення чи стабільність, тобто це тривала тенденція зміни економічних показників. Лінійна пряма тренду – це пряма лінія, яка найкраще відповідає простим лінійним рядам даних. Отже, лінійна пряма тренду поголів'я худоби усього і поголів'я худоби корів показують, що значення даних спадають. Рівняння тренду – це функція, що описує тенденцію розвитку $Y = f(t)$. Вибір функціонального виду залежить від інтенсивності зміни рівнів ряду. Розглянемо лінійну функцію: стабільна абсолютна швидкість: $Y = a + b \cdot t$, де b – середня абсолютна швидкість. Лінійна функція ряду поголів'я худоби, тис. голів, усього становить $y = -457,41x + 10285$, де коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,9171, тобто 91,71%. Отримані результати вказують на щорічне зменшення поголів'я худоби в Україні на 457,41 тис. голів. Лінійна функція ряду поголів'я худоби – корів, тис. голів, становить $y = -222,2x + 5389,6$, де коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,9451, тобто 94,51%. Тобто щорічно на 222,2 тис. зменшується поголів'я корів в Україні. Після проведеного аналізу було виявлено тенденцію до зменшення розвитку поголів'я худоби, зокрема, прогнозне значення у 2015 р. становить 2966,1 тис. голів, що у 34,6% менше порівняно з теперішнім значенням. А у 2016 р. даний показник становитиме 2508,7 тис. голів, що свідчить про зменшення розвитку даного сектору в 44,7%.

Тому слід зазначити, що однією з ключових проблем галузі останніх років залишається неповна завантаженість виробничої потужності, яка виникла внаслідок різкого скорочення поголів'я корів, і, відповідно, зменшення надходження молока на переробні підприємства. Не сприяють стійкому розвитку галузі також незадовільна якість сировини, що потрапляє на переробку, та низький рівень технологічних процесів у переробній промисловості. Необхідність вирішення проблем молочної промисловості з метою забезпечення її ефективного функціонування для задоволення цілей виробників, переробників, споживачів, підвищення рівня конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринку роблять

актуальним проведення дослідження в даній галузі. З урахуванням швидких змін у смаках, технології і стані конкуренції підприємство ПАТ «Яготинський маслозавод» не може покладатися тільки на існуючі товари. Споживач чекає нових удосконалених виробів. Конкуренти додають максимум зусиль, щоб забезпечити його новинками. Із цього випливає, що у кожного підприємства повинна бути своя програма розробки нових товарів. При цьому необхідно враховувати чинники, котрі впливають на формування ринку молока та молочної продукції, а саме: фактори внутрішнього середовища (кількість поголів'я корів, середньоденний удій молока, системи технологічного оснащення, персонал) та зовнішнього середовища (фіскальна, кредитно-грошова, аграрна, зовнішньоекономічна політика держави, стан економіки, розвиток конкуренції та ін.). Підприємство може отримати новинки двома способами. У першому – шляхом придбання іншого підприємства, чи патенту ліцензії на виробництво чужого товару. В інших – завдяки своїм дослідженням і розробкам. Підприємство ПАТ «Яготинський маслозавод» концентрує свою діяльність на створенні новинок: розробка нового продукту, поліпшення продуктів і їхня модернізація. Процес розробки нового продукту підрозділяють на кілька етапів: генерація ідей, добір (селекція) ідей, розробка концепції нового продукту, її перевірка, розробка маркетингової стратегії, аналіз перспективності бізнесу, розробка безпосереднього продукту, спробний маркетинг і комерційне виробництво. Для забезпечення успіху діяльності по розробці нових товарів необхідно налагодити постійне надходження нових ідей. Актуальність ідей, що надходять, багато в чому залежать від того, наскільки ретельно розроблені принципи товарної політики підприємства виходячи з його реальних можливостей і наскільки ефективно доведена ця політика до всіх ланок підприємства. Для ринку молочної галузі може бути застосована бенчмаркінгова концепція «блакитного океану», зорієнтована на такий інноваційний продукт, як «Молозиво». Першоосновою цього терміну є перше молоко після пологів у жінки, корови чи самиці. Молозиво – це рідина високої енергетичної цінності із вмістом біологічно активних та захисних чинників, що забезпечує надійне пристосування новонародженої дитини до умов нового позаутробного існування та захист від цілої низки інфекцій. Даний продукт слід уважати бенчмаркінговим, оскільки його виробництво було запроваджено у китайців, але на вітчизняному ринку даний продукт слід віднести до стратегії «блакитного океану». Китайські експерти з харчування наголошують, що дитині до чотирьох місяців необхідно додавати збалансовану за поживністю повну харчову добавку для розвитку немовлят. Проаналізувавши ринок молочної галузі, можна сказати, що даний продукт зорієнтований на

невеликий відсоток споживачів, основними причинами цього є: по-перше, це специфічний продукт, який ще не набув широкої популярності на вітчизняному ринку; продукт, що немає свого покупця; невисока платоспроможність населення; необізнаність населення із властивостями даного продукту. Здійснивши аналіз соціально-економічної ситуації країни, слід зауважити, що новостворений продукт «Молозиво» буде необхідною енергетичною добавкою для новонароджених немовлят.

Згідно з даними Державної служби статистики України [6], проведено статистичне дослідження щодо захворюваності населення. Тому слід відмітити, що на території нашої країни спостерігається невтішна динаміка кількості уперше зареєстрованих випадків щодо захворювань, зокрема, у новонароджених немовлят виділяють уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення. Слід зазначити, що середня чисельність населення України за 2013 р. становить 45489,6 тис. осіб, тобто з них 68% населення мають різні недуги (за даними уперше зареєстрованих випадків захворювань Державної служби статистики України [6]). Захворюваність населення становить 31024 тис. осіб, з них у 55 тис. (0,81%) спостерігаються вроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення. За даною статистикою інноваційний продукт для підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод» матиме попит на ринку, що зорієнтований на даний сегмент ринку як рідина високої енергетичної цінності, із вмістом біологічно активних та захисних чинників, що забезпечує захист новонародженої дитини від цілої низки інфекцій. Концептуальна модель організації бенчмаркінгу спрямована на майбутній розвиток підприємства з орієнтацією управлінського рішення на поліпшення діяльності підприємства та досягнення конкурентних переваг.

Висновки. Концептуальними основами забезпечення стратегічного розвитку підприємства є використання бенчмаркінгу. У процесі роботи була запропонована концептуальна модель організації бенчмаркінгу діяльності вітчизняного підприємстві ПАТ «Яготинський маслозавод». Дана концептуальна модель організації бенчмаркінгу на підприємстві надає можливість постійно вдосконалювати свою діяльність, бізнес-процеси, розробляти нові унікальні товари для того, щоб мати можливість зайняти нову ринкову нішу, бути не тільки конкурентоспроможним, а й бути попереду своїх конкурентів. Такі заходи сприятимуть покращанню умов функціонування діяльності підприємства в цілому, підвищенню їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Запропоновану концептуальну модель організації бенч-

маркінгу можна інтерпретувати для будь-якої сфери діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга: [монография] / Л.В. Балабанова, В.В. Слипенький. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2005. – 171 с.
2. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ: [практическое пособие] / Н.А. Воеводина, А.В. Кулагина, Е.Ю. Логинова, В.Б. Толберг. – М.: Научная книга, 2009. – 117 с.
3. Гончарук А.Г. Бенчмаркинг як метод управління ефективністю підприємства / А.Г. Гончарук // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 1(27). – С. 253–257.
4. Грозний І.С. Застосування методу аналізу ієрархій до задачі бенчмаркінгу виробничих процесів промислового підприємства / І.С. Грозний, Г.О. Тарасова // Економіка і управління. – 2014. – № 3(63). – С. 47–54.
5. Данилюк М.О. Бенчмаркінг в Україні: перспективи та обмеження / М.О. Данилюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. праць. – Київ: СЕУ; Рівне: НУВГП, 2014. – Вып. XX. – № 1 (Ювілейний). – С. 66–74.
6. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Жилінська О.І. Теоретичні аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах бенчмаркінгу / О.І. Жилінська, В.Є. Волошина // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 96–101.
8. Карпенко Н.В. Бенчмаркінг бізнес-процесів на підприємствах малого і середнього бізнесу / Н.В. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/2007_4/2_3.pdf.
9. Кирич Н.Б. Дослідження моделей бенчмаркінгу / Н. Кирич, Н. Шведа // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вып. 1(8). – С. 286–296 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13knbdmb.pdf>.
10. Ковальчук С. Бенчмаркінг як універсальний інструмент оцінювання стратегічної діяльності підприємства / С. Ковальчук // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 3. – С. 20–31.
11. Масюк І.І. Поетапна модель бенчмаркінгу як основа формування стратегії підприємства споживчої кооперації / І.І. Масюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://virt.lac.lviv.ua/file.php/1/naukovi_pratsi/masjuk/2.pdf.
12. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии повышения прибыли / Р. Рейдер; пер. с. англ. А.Л. Раскина; под науч. ред. Т.В. Даниловой. – М.: Стандарты и качество, 2006. – 350 с.
13. Фінансова звітність підприємств молочної галузі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
14. Batra D. Conceptual Data Modeling Patterns, Journal of Database Management. – 2005. – 16. – P. 84–106.
15. Camp R.C. Benchmarking. The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance. – ASQC Industry Press, Milwaukee, Wisconsin, 1989.

УДК 338.02

Пилипенко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

MANAGEMENT OF NON-MATERIAL ASSETS: PROBLEMS AND MAIN WAYS OF THEIR SOLVING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено роль нематеріальних активів для забезпечення функціонування та розвитку підприємств. Обґрунтовано необхідність здійснення управління нематеріальними активами та виділено основні етапи процесу управління нематеріальними активами. Визначено методи оцінки нематеріальних активів та методи визначення створеної вартості.

Ключові слова: активи підприємства, нематеріальні активи, управління нематеріальними активами, методи оцінки активів.

АННОТАЦИЯ

В статье изучена роль нематериальных активов для обеспечения функционирования и развития предприятий. Обоснована необходимость осуществления управления нематериальными активами. Выделены основные этапы процесса управления нематериальными активами. Определены методы оценки нематериальных активов и методы определения вновь созданной стоимости.

Ключевые слова: активы предприятия, нематериальные активы, управление нематериальными активами, методы оценки активов.

ANNOTATION

The role of intangible assets for the operation and development of the enterprises is studied. The necessity of management of intangible assets is justified. The main stages of the intangible assets management are obtained. The methods of intangible assets evaluating and newly created value determining are defined.

Keywords: enterprise assets, intangible assets, intangible assets management, asset valuation methods.

Постановка проблеми. Функціонування і розвиток суб'єктів господарювання за сучасних обставин значною мірою визначається наявністю активів підприємства як важливішої категорії обліково-аналітичного процесу. Саме вони виступають матеріальною базою здійснення господарських операцій та дозволяють оцінити умови діяльності підприємства. Особливої актуальності в системі теоретичних засад формування і використання активів підприємств набуває об'єктивність їх оцінки та визначення шляхів удосконалення управління розвитком оцінки активів. При цьому необхідний системний підхід, який буде включати низку питань, пов'язаних з оцінкою активів та з організацією її проведення. Системний підхід дозволяє повністю враховувати інтереси власників, задовольняти потреби користувачів облікової інформації.

Необхідно забезпечити поєднання досвіду зарубіжної облікової практики оцінки активів

з урахуванням особливостей розвитку вітчизняної обліково-аналітичної теорії й практики. При цьому вважаємо, що особливу увагу слід приділити проблемі управління нематеріальними активами та знаннями господарюючих суб'єктів, що забезпечують стабільне функціонування підприємств. В умовах інноваційної економіки зростає роль нематеріальних активів у процесі створення вартості підприємства, але спостерігається недостатня вивченість особливостей управління ними. Управління нематеріальними активами це складний процес, який потребує проведення їх оцінки, структурування, розробки стратегії розвитку та ін.

Проблема полягає в тому, що відсутні єдині рекомендації та підходи, які сприяли б ефективному управлінню розвитком нематеріальних активів для підвищення результативності діяльності підприємств, випуску конкурентоспроможної продукції, завоюванню нових ринків, створенню нових брендів. Саме науково-теоретична і практична значущість цих проблем зумовили вибір теми та цільову спрямованість дослідження, визначили її мету та головні завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку управління нематеріальними активами, методики та організації оцінки активів розглянуто в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: О.С. Бородин, Ф.Ф. Бутенця, С.Ф. Голова, З.В. Задорожного, Я.К. Крупки, М.В. Кужельного, В.О. Ластовицького, Н.М. Малюги, В.Г. Швеця, Х. Андерсона, Б. Волькштейна, Т. Карліна, Т. Стюарта, Дж. Фрідмана, Е. Хендріксона, Т. Шульца та ін. Проте ще залишається чимало невирішених питань, пов'язаних із визначенням, використанням, оцінкою та управлінням активами в діяльності підприємств, які потребують ретельного дослідження і розробки пропозицій для практичної діяльності.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних положень щодо управління нематеріальними активами підприємств та визначенні шляхів його удосконалення. Відповідно до цільової спрямованості, у статті передбачається рішення таких задач, як уза-

гальнення і систематизація теоретичних положень щодо економічної категорії «активи підприємства», у тому числі категорії «нематеріальні активи»; дослідження основних напрямів покращання якості управління активами для нейтралізації тих факторів, що негативно впливають на стан забезпеченості підприємства активами; визначення шляхів подальшого вдосконалення управління активами підприємства і розробка відповідних пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активи підприємства являють собою ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства і використання яких веде до збільшення економічних вигод у майбутньому. До них відносять усі існуючі матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать підприємству на певну дату. У науковій літературі активи підприємства як об'єкт управління представлені з різних точок зору:

– по-перше, активи являють собою економічні ресурси, які необхідні для здійснення господарської діяльності відповідно до місії і стратегії економічного розвитку підприємства та особливостей виробництва. Вони представлені у формі сукупних майнових цінностей, що характеризують основу його економічного потенціалу. Тому як носії економічних характеристик активи виступають об'єктом економічного управління підприємством;

– по-друге, активи є майновими цінностями підприємства, вони формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, таким чином, вкладений капітал матеріалізується у формі активів підприємства, що дозволяє йому включитися в економічний процес;

– по-третє, активи мають вартість, яку можна виміряти. Вартість активів визначається сумою витрат на їх створення, періодом вико-

ристання, відповідністю цілям господарювання, кон'юнктурою ринку засобів і предметів праці;

– по-четверте, до активів відносяться тільки ті економічні ресурси, які повністю контролюються підприємством та генерують його дохід. Здатність активів генерувати дохід можлива лише в умовах ефективного їх використання, тому формування таких умов представляє одне з найважливіших завдань управління активами.

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства все більшого значення набувають нематеріальні активи, саме вони виступають формою реалізації знань та дозволяють підприємству не тільки ефективно функціонувати, а й розвиватися. Нематеріальні активи є специфічним об'єктом управління, завдяки якому на підприємстві створюються умови, необхідні для забезпечення і підвищення ефективності діяльності.

При дослідженні природи нематеріальних активів важливим є вивчення поглядів окремих науковців на сутність даної категорії (табл. 1).

У результаті проведеного аналізу можна визначити, що нематеріальні активи характеризують: відмінність об'єктів за природою виникнення та сферами використання, відсутність матеріальної форми існування; використання активів протягом тривалого часу та складність оцінки та визначення терміну корисного використання; реальну участь у фінансово-економічних процесах; високий ступень невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання; суттєву роль в інноваційних процесах. Таким чином, сутність нематеріальних активів доцільно розглядати як сукупність усіх наявних у підприємства прав на різні види власності, які мають певну цінність для суб'єкта господарювання і забезпечують йому можливість отримання вигоди чи доходу.

Таблиця 1

Погляди науковців на трактування поняття «нематеріальні активи»

Автори	Сутність нематеріальних активів
Т.В. Польова [10]	Нематеріальні активи – це законодавчо визнані необоротні активи підприємства у вигляді різних прав, що мають цільове призначення, реальну вартість та здатні приносити їх власникам прибуток або іншу користь.
Б.З. Мільнер [8]	Нематеріальні активи – це специфічні активи, які характеризують відсутність форми, довгостроковість використання, здатність приносити дохід.
Н.М. Бразілій [1]	Нематеріальні активи є одним із видів ресурсів підприємства, які являють собою різні права і привілеї, у тому числі отримані за рахунок інтелектуальної діяльності, об'єкти інтелектуальної власності, що дають можливість здійснювати підприємницьку діяльність з метою одержання додаткових економічних вигід порівняно з конкурентами.
І.І. Криштопа [6]	Немонетарний актив – це актив, що не має матеріальної форми, як ресурс підприємства, контрольований їм у результаті минулих подій, що має матеріальний носій, підтверджений майновими правами, використання якого приведе до одержання очікуваних економічних вигід у майбутньому, може бути ідентифікований, достовірно оцінений і використовувється протягом 12 місяців у різних видах діяльності суб'єкта господарювання.
І.М. Лепетан	Вартісно виражені нематеріальні активи – це об'єкти права власності, які є частиною інтелектуального капіталу підприємства, що створені самостійно або залучені зі сторони та здатні приносити економічну вигоду.
А.М. Ревва [11]	Довгострокові активи, не пов'язані з будь-яким відчутним матеріальним об'єктом, що відповідає таким ознакам, як ідентифікованість; негрошова, нефізична сутність; можливість використання в господарській діяльності.
І.В. Стояненко [12]	Нематеріальні активи – це складова майнового потенціалу підприємства, яка представляє кінцевий результат творчої праці чи певне право економічного суб'єкта.

У сучасних умовах господарювання, при практично необмеженому доступі до світових матеріальних і фінансових ресурсів саме наявність нематеріальних активів визначає конкурентні переваги окремих підприємств. Вони на відміну від матеріальних активів є унікальними, що викликає значний інтерес до них і потребує їхньої класифікації, яка дає змогу визначити ті види нематеріальних активів, які забезпечують ефективність управління підприємством. Існуюча на сьогодні класифікація нематеріальних активів включає більш 20 класифікаційних ознак, що представлені в роботах І.В. Стояненко, А.М. Ревви, Т.В. Польової, І.І. Криштопа та ін., які слід урахувати при розгляді даної економічної категорії та підвищенні ефективності управління нематеріальними активами. Найбільш розповсюджені ознаки для класифікації нематеріальних активів приведено в табл. 2.

Останнім часом у результаті посилення ділової конкуренції та впровадження нових інформаційних технологій спостерігається поява нових нематеріальних активів. Традиційно до нематеріальних активів відносять активи немонетарного характеру, які можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою тривалого використання для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду тощо. Таким чином, до нематеріальних активів належать: ліцензії, авторські права, патенти, торгові марки, гудвіл, інтелектуальний капітал, запаси знань, ділова репутація тощо. Усе частіше до складу нематеріальних активів включають організаційні знання, організаційні здібності, інтелектуальні ресурси та ін.

Таблиця 2

Класифікація нематеріальних активів

Класифікаційна ознака	Види нематеріальних активів за ознаками
За предметним змістом	Технологічні, управлінські, професійні, маркетингові
За об'єктом	Винахід, товарний знак, ноу-хау
За формою правової охорони	Захищені авторським правом, захищені патентним правом, не захищені охоронними документами
По відокремленню від підприємства або індивідуума	Невіддільні від підприємства, невіддільні від індивідуума, віддільні від підприємства
За обсягом витрат	Вимагають великих вкладень. Вимагають мінімальних витрат, не потребують додаткових витрат
За джерелом виникнення	Створені на підприємстві, придбані ззовні
За сферою застосування	Для внутрішнього застосування, для тимчасового надання іншим, для продажу
За характером діяльності, що призвела до появи нематеріального активу	Науковий результат, винахідницька робота, проектно-конструкторська робота, програмний продукт та ін.

Це пов'язано з тим, що найголовнішим ресурсом, який надає визначальні конкурентні переваги, стають виробничі та управлінські знання. Серед нематеріальних активів на основі знання виділяють: по-перше, основні нематеріальні активи – той мінімум, який дозволяє займатися певним бізнесом, але не забезпечує конкурентної переваги перед тими підприємствами, які тільки увійшли в галузь; по-друге, це знання, що забезпечують успіх та формують конкурентний потенціал підприємства всередині галузі, наявність таких активів дозволяє використовувати стратегію диверсифікації; по-третє, це інноваційні знання, які надають підприємству можливість бути лідером у галузі.

Слід відмітити, що нематеріальні активи стають головною складовою потенціалу вартості бізнесу в розвинутих економіках. Це пояснюється тим, що ефективність використання нематеріальних активів на підприємствах пов'язана з їх здатністю генерувати інновації в якості відтвореного ресурсу. Це потребує широкого використання інтелектуального потенціалу, творчості, сукупності знань наукових і виробничих колективів. Підвищення ефективності виробництва нової продукції повинно визначатися інноваційними якостями нематеріальних активів – технологічними, продуктовими та процесними нововведеннями. При цьому необхідно враховувати, що в країнах з розвинутою ринковою економікою має місце стійка тенденція зростання частки нематеріальних активів у структурі капіталу підприємств. А у вітчизняній практиці спостерігається недооцінка ролі нематеріальних активів як одного з перспективних продуктивних факторів. Так, інвестиції в нематеріальні активи складають приблизно 3% у загальному обсязі інвестицій, при тенденції до їх зменшення.

Щоб змінити таке положення, виникає необхідність побудови такої організаційно-економічної системи та інфраструктури виробництва, яка буде спроможна охопити процес створення, впровадження та реалізації передових знань, які будуть застосовуватись у перспективних технологіях, орієнтованих на розвиток та використання наукоємних продуктів, формування економічних і правових умов розвитку інституту інтелектуальної власності, що є основою створення інновацій та включення їх у виробничі процеси всіх секторів економіки.

Як і будь-які інші активи, нематеріальні активи стають власністю підприємства в результаті процесу їх придбання, створення, використання, обміну тощо. Головним серед шляхів набуття нематеріальних активів є саме їх створення завдяки власним зусиллям підприємства. На цей процес впливає ряд чинників, серед яких можна виділити:

– людський капітал, який формується під впливом витрат на освіту та розвиток, на виплату заробітної плати, витрат на найм та адаптацію робітників; на якість людського

капіталу впливають також вікова структура робітників, структура заробітної плати;

– внутрішню структуру, яка включає витрати на інформаційні технології, соціальну відповідальність, на якість продукції, при цьому необхідно також урахувувати плинність персоналу та його стабільність, кількість ІТ-технологій;

– зовнішню структуру як сукупність витрат на маркетинг, створення та підтримку відносин з контрагентами, мережеві витрати, наявність бази клієнтів та рівень їх задоволеності, рейтинг роботодавців.

У той же час нематеріальні активи можуть приносити прибуток лише в процесі використання і тільки в поєднанні їх з засобами та предметами праці, робочою силою, саме в такому поєднанні проявляється ефект від їх використання.

Під впливом зазначених чинників знання стають фундаментальним активом підприємства, який базується на практичному досвіді фахівців. Саме завдяки знанням компанії здатні краще використовувати свої традиційні активи, комбінувати їх відповідним чином та забезпечувати більшу вигоду для споживачів. За цих умов стає важливим забезпечення ефективного управління нематеріальними активами, яке представляє собою певну послідовність етапів. Процес управління нематеріальними активами представлений у роботах багатьох науковців – І.В. Стояненко, К.С. Пошенко, В.О. Матросова та ін. Уважаємо, що в процесі управління нематеріальними активами доцільним буде виділення таких етапів: стратегічна діагностика, яка включає формування інформаційної бази щодо управління нематеріальними активами, та аналіз ефективності використання існуючих активів; оцінка вартості та структури нематеріальних активів; визначення цілей управління нематеріальними активами; розробка стратегії розвитку нематеріальних активів; розробка комплексу заходів по реалізації стратегії на основі організації відповідних бізнес-процесів з управління нематеріальними активами, розробки системи мотивації персоналу; оцінка ефективності та якості управління нематеріальними активами на основі створеної ними вартості; контроль даного процесу та коригування за результатами контролю стратегії розвитку нематеріальних активів. При цьому необхідно враховувати, що управління нематеріальними активами має циклічний характер, тому що досягнення існуючих цілей викликає необхідність визначення нових цілей та встановлення нових пріоритетів.

Важливим аспектом управління нематеріальними активами підприємства є вибір адекватних методів та аналітичних процедур для проведення їх стратегічної діагностики. За її допомогою з'являється можливість визначити стратегічні напрями діяльності, цілі, пріоритети, а також виявляти активи, що формують конкурентні переваги для підприємства, формують слабкі і сильні сторони по відношенню

до кожного ресурсу; ідентифікують стратегічний простір організації та розкривають стратегічні можливості зовнішнього середовища. На цьому етапі доцільно проводити: постійний моніторинг місця і положення підприємства на ринку в зовнішньому середовищі; визначити напрямки формування цілей та завдань удосконалення управління; передбачувати можливі кризові ситуації, пропанувати заходи щодо усунення або пом'якшення їх негативних наслідків; обґрунтовувати можливості застосування виявлених стратегічних активів для досягнення визначених цілей та стратегії підприємства.

Процес оцінки активів пов'язаний з об'єктивними складнощами: внутрішні джерела інформації часто неповні і суперечать один одному, тому система інформації може потребувати додаткової діагностики; зовнішні джерела інформації неоднозначні, має місце часта зміна законодавства в умовах хаотичності прийняття і відміни законів.

До оцінки цінності нематеріальних активів необхідно підходити інакше, ніж до оцінки активів матеріальних, тому що їх вартість полягає в доходах, які вони можуть генерувати за рахунок ефективного використання та визначаються насамперед їх відповідністю стратегічним пріоритетам компанії, а не лише обсягом коштів, які були витрачені на їх створення. Таким чином, якщо нематеріальні активи відповідають цілям та стратегії компанії, то їх цінність суттєво зростає. І, навпаки, при їх невідповідності цінність нематеріальних активів буде незрівнянно мала, незважаючи на кількість витрачених коштів. За цих умов стає необхідним застосовувати диференційований підхід до визначення справедливої оцінки нематеріальних активів з урахуванням їх сутності [9], а саме:

– по-перше, здійснюється пошук активного ринку з аналогічними нематеріальними активами, що є передумовою використання ринкового підходу до оцінки нематеріальних активів, встановлюються критерії, за якими буде проведено порівняння оцінюваного активу з аналогічним; визначаються ступінь відповідності критеріїв та масштаб допустимого відхилення;

– по-друге, відбувається пошук подібних нематеріальних активів у балансі підприємства із застосуванням відповідних корегувальних показників;

– по-третє, проводиться вибір найбільш доцільного методу оцінки нематеріальних активів на основі доходного та витратного підходів із застосуванням вагових коефіцієнтів для врахування значущості активу. Але при використанні доходного підходу дуже важко встановити ту частку доходу, яка генерується саме нематеріальними активами. Мають місце і значні обмеження в застосуванні затратного підходу, тому що витрати на створення нематеріального активу за своєю природою не відображають його справедливої оцінки. Як показує практичний досвід, для оцінки нематеріальних активів не існує уні-

версальних підходів, тому вибір методу оцінки буде залежати від конкретних умов функціонування підприємства і поставлених задач. У науковій літературі [8; 11] рекомендовані методи оцінки нематеріальних активів (табл. 3).

Таблиця 3
Систематизація методів оцінки нематеріальних активів

Назва нематеріального активу	Метод оцінки нематеріального активу
Права користування природними ресурсами	Капіталізація зростання доходу
Права користування майном	Метод дисконтованої економії витрат
Авторські і суміжні з ними права	Метод аналізу приросту доходу
Права на промислову власність	Метод звільнення від роялті, метод переваг у прибутках
Права на засоби індивідуалізації товарів, робіт, послуг тощо	Комбінований доходний метод на основі застосування фінансових і нефінансових показників
Права на людські активи	Метод відновлюваної вартості
Права на ринкові активи	Метод відновлюваної вартості

Представлені методи оцінки є найбільш оптимальним для зазначених видів нематеріальних активів, які використовуються в господарській діяльності підприємства;

– по-четверте, до оцінки нематеріальних активів може бути застосований будь-який підхід, що дозволить забезпечити достовірність оцінки. Якщо жоден із методів не дозволяє провести достовірну оцінку вартості нематеріальних активів, необхідно використовувати інші, нетипові, методи.

Нематеріальні активи як підприємства, так і економіки в цілому є одним із ключових ресурсів для розвитку інноваційної діяльності, саме вони визначають конкурентні переваги і забезпечують виживання в умовах ринку. Тому при оцінці ефективності управління нематеріальними активами важливим є визначення вартості, яка створена нематеріальними активами. З цією метою використовують певні моделі і методи. Серед них:

– модель Сент-Онжа – метод, який дозволяє вимірювати інтелектуальний капітал по таким складовим, як людський капітал, споживчий та структурний капітал;

– модель Skandia Navigator – це метод, що відображає фінансовий, споживчий, процесний, людський, інноваційний аспекти діяльності;

– моніторинг нематеріальних активів К. Свейбі – визначає такі напрями аналізу нематеріальних активів: зовнішня структура, внутрішня структура, компетентність людей;

– метод КЕМА – метод розрахунку вартості знань і навичок працівників на основі вартості нематеріальних активів;

– the Balance Scorecard – це інструмент, який дозволяє оцінити роботу компанії на основі фінансової, клієнтської, навчальної складових та внутрішніх бізнес-процесів;

– метод Value Explorer – це метод, що дозволяє оцінити майбутні доходи компанії завдяки розкриттю потенціалу нематеріальних ресурсів;

– метод оцінки прибутку від знань – це метод, за допомогою якого розраховують минулі й майбутні доходи від знань.

Але не кожен нематеріальний актив можна оцінити у фінансовій звітності. Практика управління нематеріальними активами та їх оцінкою з позиції визначення впливу на створення вартості організації розвивається надто повільно в результаті: існуючих протиріч у нормативних актах; недостатньої кваліфікації та відсутності мотивації персоналу, який зобов'язаний надавати об'єктивні відомості про вартість компанії; навмисного заниження вартості підприємства; нерозуміння природи активів і факторів, які впливають на їх вартість; незалежності вартості нематеріальних активів від якості управління тощо. Тому для подолання зазначених недоліків рекомендується: застосовувати податкові пільги і штрафи у разі відсутності обліку нематеріальних активів; проводити розробку програм з управління нематеріальними активами і включення їх в освітні процеси; власники компаній повинні посилити контроль управління нематеріальними активами; а юридичні компанії – виявляти невраховані нематеріальні активи у складі майнового комплексу підприємства; аудиторським компаніям пропонується ідентифікувати і відображати нематеріальні активи у звітності при проведенні перевірок окремих організацій.

Висновки. У сучасних умовах господарювання відбувається істотне зростання ролі нематеріальних активів у функціонуванні підприємств і перетворення цих активів у суттєвий чинник, що впливає на ринкову вартість підприємства, його конкурентоспроможність на ринку, створення нової вартості у формі технологічних, продуктових та управлінських інновацій, сприяє їх сталому розвитку і потребує формування ефективної системи управління.

Подальші дослідження будуть присвячені теоретичним та прикладним аспектам підвищення ефективності системи управління нематеріальними активами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бразілій Н.М. Облік і аудит нематеріальних активів / Н.М. Бразілій. – Київ, 2007. – 240 с.
2. Бражна Л.В. Оцінка нематеріальних активів для цілей відображення в бухгалтерському обліку та звітності / Л.В. Бражна // Агро Інком. – 2005. – № 2. – С. 90–92.
3. Гаранина Т.А. Роль нематеріальних активів в створенні цінності компанії: теоретические и практические аспекты / Т.А. Гаранина // Корпоративные финансы. – 2009. – № 3. – С. 79–96.

4. Гуменюк А. Аудит нематеріальних активів: методика проведення / А. Гуменюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 57–62.
5. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005.
6. Криштапа І.І. Оцінка нематеріальних активів / І.І. Криштапа // Галицький економічний вісник – 2010. – № 1. – С. 169–176.
7. Лев Б. Нематеріальні активи: управління, звітність / Б. Лев. – К.: Квінто-консалтинг, 2008. – 204 с.
8. Управление знаниями в корпорациях: [учеб. пособ.] / Б.З. Мильнер [и др.]; под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.
9. Пилипів Н.І., Вакум О.В. Справедлива оцінка нематеріальних активів у системі обліку / Н.І. Пилипів, О.В. Вакум // Актуальні проблеми розвитку регіонів – 2012. – № 8. – С. 92–103.
10. Польшова Т.В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.04 / Т.В. Польшова. – К, 2006. – 19 с.
11. Ревва А.М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств / А.М. Ревва. – К., 2012. – 210 с.
12. Стояненко І.В. Управління нематеріальними активами підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку / І.В. Стояненко // Ефективна економіка. 2013. – № 7.
13. Ясишена В. Облікові критерії оцінки нематеріальних активів / В.В. Ясишена // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 255–276.

УДК 339.138

Поліщук І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Мала А.Л.

студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MARKET RISKS OF INNOVATION AT DOMESTIC MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність категорії «маркетинговий ризик». Розглянуто основні види ризику, пов'язаного з упровадженням на підприємствах машинобудування інновацій. Виявлено основні причини виникнення ризиків у галузі машинобудування. Подано алгоритм оцінювання ризиків, проаналізовано методи кількісної оцінки ризику, способи захисту і мінімізації ризиків.

Ключові слова: ризик, інновації, маркетингові ризики інновацій, оцінка маркетингового ризику, машинобудівне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность категории «маркетинговый риск». Рассмотрены основные виды риска, связанного с внедрением на предприятиях машиностроения инноваций. Обнаружены основные причины возникновения рисков в области машиностроения. Подан алгоритм оценки рисков, проанализированы методы количественной оценки риска, способы защиты и минимизации рисков.

Ключевые слова: риск, инновации, маркетинговые риски инноваций, оценка маркетингового риска, машиностроительное предприятие.

ANNOTATION

Essence of category «marketing risk» is exposed in the article. Considered basic types of risk, related to introduction on the enterprises of engineer of innovations. Found out basic reasons appearances of risks in industry of engineer. The algorithm of marketing risk assessment is also brought. The methods of risks quantitative estimation, methods of defence and risks minimization, are considered.

Keywords: risk, innovation, marketing risks of innovation, marketing risk assessment, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. У сучасному світі застосування інновацій перетворюються на найбільш надійний спосіб завоювання й утримання стійких конкурентних позицій. У той самий час загальновідомим є й те, що інновації завжди пов'язані з ризиком, і це є однією з вагомих причин зниження інноваційної активності машинобудівних підприємств України впродовж останніх десятиріч. Оскільки є всі підстави вважати, що рівень ризику й невизначеності як у світовій, так і в українській економіці з часом лише зростатиме, актуальною стає проблема ефективного управління ризиками, і зокрема під час застосування інновацій. При цьому метою такого управління є не зниження

ризиків як такі, а забезпечення найбільш привабливого співвідношення між сподіваним доходом і ризиком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та аналізом питань маркетингу на машинобудівних підприємствах займалися відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як П. Перерва, О. Лапко, І. Ансофф, Р. Баззел, Д. Кокс, Р. Браун, В. Журило, С. Гаркавенко та ін. Науково-методичні та прикладні проблеми управління маркетинговими ризиками детально розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко, І.Т. Балабанов, В.П. Буянов, В.М. Гранатуров, Л.Н. Тепман, Р. Баззел, Д. Кокс, Р. Браун та ін. Поглиблені дослідження у сфері інноваційних та близьких до них проектних ризиків викладено в наукових працях С.М. Ілляшенка, М.В. Грачової, А.С. Черноіванової, О.Н. Діденко, А.В. Халаїмової, С. Самолевої; при цьому найбільше уваги приділяється сутності інноваційного ризику, класифікації його різновидів і джерел виникнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значно менше вивчені проблеми оцінки маркетингових ризиків інновацій та прийняття управлінських маркетингових рішень в умовах ризику, що зумовлює необхідність подальших досліджень у зазначеному напрямі.

Мета статті полягає у визначенні основних маркетингових ризиків застосування інновацій на вітчизняних машинобудівних підприємствах та аналізі методів їх оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують фактори, які стримують інноваційну активність вітчизняних машинобудівних підприємств. Серед них основними є: недосконалість законодавчої бази, слабка результативність механізмів державної підтримки, недостатні обсяги фінансових ресурсів. Поряд із зазначеними факторами дуже важливим чинником є високі ризики, пов'язані із здійсненням інноваційної діяльності. Існує проблема

адекватної оцінки інноваційних ризиків та розробки ефективних заходів щодо їх запобігання [1, с. 79].

Маркетинговий ризик розглядається як «...можливість відхилень у результатах діяльності через конкретний вибір інструментів досягнення поставлених цілей»; «...загроза понесення збитків або недотримання прибутків у результаті реалізації конкретних рішень чи видів виробничо-збутової діяльності, що спираються на рекомендації маркетингу»; «...вид ризиків, що пов'язаний з вірогідністю виникнення втрат під час збуту продукції (послуг), а також у процесі взаємодії з контрагентами і партнерами з метою організації продажів» [3, с. 71].

Маркетинговий інноваційний ризик притаманний для будь-якого машинобудівного підприємства, яке займається впровадженням



Рис. 1. Основні причини виникнення маркетингових ризиків на машинобудівних підприємствах

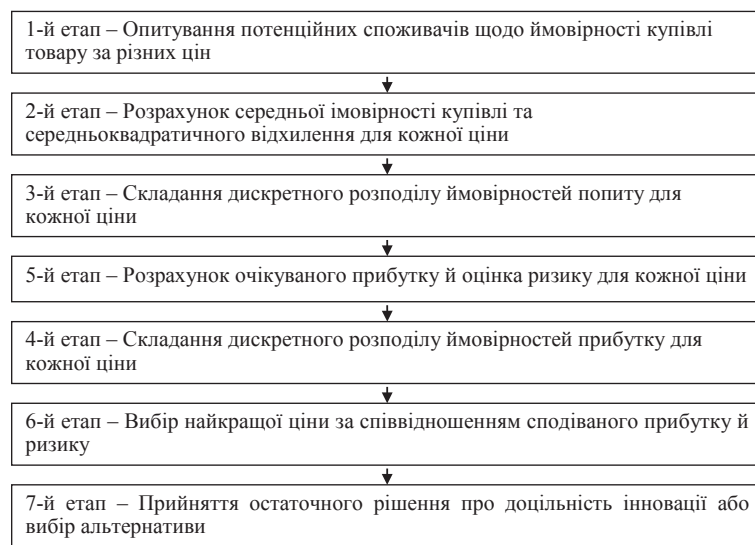


Рис. 2. Етапи оцінювання маркетингового ризику застосування інновацій на машинобудівних підприємствах

інноваційних розробок, що потребують значних фінансових вкладень. Виходячи з цього цілком впевнено можна стверджувати про дуалістичну природу ризику – з одного боку, він дозволяє отримати певні конкурентні переваги, а з іншого – може призвести до негативного результату у вигляді збитків і навіть банкрутства підприємства. Саме з цих причин існує гостра необхідність в управлінні маркетинговим ризиком, і перше, що слід зробити у заданому напрямку, це ідентифікувати ризики, притаманні процесу впровадження інновацій на підприємстві та здійснити їхню оцінку [2, с. 286].

Оцінка маркетингового ризику зазвичай проводиться виробниками інновацій, які в більшості випадків і є її розроблювачами, а джерела виникнення таких ризиків – дія факторів макро-, мікросередовища та дія внутрішнього середовища. З цих позицій і розглянемо основні види маркетингового ризику, пов'язаного з упровадженням на вітчизняних підприємствах машинобудування інновацій.

Попередньо варто виділити основні причини виникнення маркетингових ризиків на підприємствах машинобудування (рис. 1).

Можна виділити кілька видів маркетингових ризиків застосування інновацій, найбільш характерних для сучасних умов вітчизняного ринку машинобудування:

1) ризики помилкового вибору інноваційних проектів. Причинами виникнення даного виду ризиків може служити недостатньо обґрунтований вибір пріоритетів економічної й ринкової стратегій підприємства. Містить у собі ризик недоодержання коштів для розробки проекту і ризик неправильного вибору джерел фінансування;

2) ризик невиконання господарських договорів. Так само може бути декількох видів: ризик відмови партнера від укладання договору після проведення переговорів, ризик укладання договорів на не дуже вигідних умовах, ризик укладання договорів з неплатоспроможними партнерами, ризик невиконання партнерами договірних зобов'язань у строк;

3) ризик, пов'язаний із забезпеченням прав власності. Основною причиною його виникнення в сучасних машинобудівних підприємств служить недосконалість патентного законодавства;

4) маркетингові ризики поточного постачання й збуту (визначаються недостатнім рівнем професіоналізму маркетингових служб підприємства або взагалі відсутністю таких) [7, с. 320].

Таким чином, необхідність врахування маркетингового ризику в про-

цесі інноваційної діяльності потребує використання відповідної методики оцінки їх рівня. Процедура оцінювання ризику складається з семи етапів (рис. 2), сутність яких докладніше розглядається нижче.

На першому етапі надається розвинений опис концепції нового товару чи послуги, формується група цільових споживачів для тестування концепції.

Наступним етапом є розрахування для кожної ціни середньої ймовірності купівлі товару та середньоквадратичного відхилення цієї ймовірності.

Третій етап передбачає, що знання середнього попиту та середньоквадратичного відхилення дозволяє побудувати дискретні розподіли ймовірностей попиту на новий товар для кожної ціни, тобто визначити ймовірності потрапляння попиту в певні інтервали.

Етап четвертий дає змогу розрахувати маржинальний прибуток для кожного значення прогнозного попиту.

Під час п'ятого етапу розраховуються очікувані значення маржинального прибутку, а також найбільш відомі кількісні показники ризику: середньоквадратичне відхилення маржинального прибутку, варіація маржинального прибутку та ймовірність не отримати цільовий прибуток.

На шостому етапі вибирається найкраща ціна нового товару за співвідношенням очікуваного прибутку й ризику.

За результатами проведеного аналізу на останньому етапі можна ухвалювати різноманітні маркетингові управлінські рішення, спрямовані на забезпечення найкращого співвідношення очікуваного прибутку й ризику [8, с. 21].

Аналіз інноваційних ризиків доцільно поділяти на два взаємодоповнюючі один одного види: якісний та кількісний. Якісний аналіз є найбільш складним і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у даній сфері, а його головна мета – визначити чинники ризику, сфери ризику, після чого ідентифікувати усі можливі ризики. Кількісний аналіз ризику, тобто числове визначення ступеня окремих ризиків і ризику певного виду діяльності в цілому, є також досить складною проблемою [5, с. 113].

Якісний аналіз ризику включає декілька аспектів. Перший аспект пов'язаний з необхідністю порівняння сподіваних позитивних результатів з можливими економічними, соціальними та іншими наслідками, як сьогоднішніми, так і майбутніми. Взагалі, мало мати схильність до ризику – потрібен ризик обґрунтований, в іншому випадку він може набути характеру авантюри. Ризикувати доцільно, якщо це призводить до кращих наслідків, при обґрунтуванні правильності своїх дій.

Здійснюючи кількісний аналіз ризику, можна використовувати різні методи. Найбільш розповсюдженими є: статистичні; використання аналогів; експертні методи; аналіз

доречності затрат. Даючи характеристику цим методам, варто зазначити, що статистичний метод широко застосовується при наявності даних щодо кожного елемента досліджуваного об'єкта [9, с. 55].

На нашу думку, ризику, притаманні інноваційній діяльності підприємства, дуже рідко є статистичними. Це можна пояснити тим, що, по-перше, настання та наслідки ризикових подій не завжди реєструються, по-друге, такий стан є результатом певної профілактичної роботи з мінімізації ризиків, яку повинно проводити конкретне підприємство. А тому найбільш поширеним та доступним для практичного використання методом оцінки рівня інноваційного ризику є експертний метод [10, с. 232].

Висновки. Отже, інноваційна діяльність обтяжена високими ризиками, адже сьогодні нею займається незначна кількість машинобудівних підприємств, а основними факторами, які стримують її активність, є недостатність, а часто і відсутність необхідних фінансових ресурсів, відсутність дієвих механізмів державної підтримки, недосконалість нормативно-правової бази, слабкі зв'язки між наукою та виробниками. Із цілого десятка ідей нових товарів розробляються лише декілька, та й ті можуть не впровадитись на ринку, а іноді якщо й бути впровадженими на ринку, проте не мати комерційного успіху. Ефективне управління маркетинговими ризиками інновацій повинне бути спрямоване на оптимізацію співвідношення очікуваного прибутку й ризику; корисним інструментом для зниження невизначеності й покращання такого співвідношення є збирання додаткової інформації, насамперед шляхом маркетингових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий Ю.В. Інноваційна реструктуризація машинобудівних підприємств / Ю.В. Великий // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Економіка». – 2012. – Т. 189. – Вип. 177. – С. 78–80.
2. Грачева М.В. Управление рисками в инновационной деятельности / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпма. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 351 с.
3. Гуржій Н.М. Ризик-менеджмент стратегічного маркетингу / Н.М. Гуржій // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 70–76.
4. Дериколенко О.М. Особливості вибору інноваційних стратегій промисловими підприємствами / О.М. Дериколенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 78–83.
5. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 111–119.
6. Ілляшенко С.М. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: [монографія] / С.М. Ілляшенко; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2012. – 536 с.

7. Козик В.В. Виявлення ризиків і загроз машинобудівного підприємства, що перебуває у стані кризи / В.В. Козик, В.М. Масюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 315–324.
8. Лабурцева О.І. Управління маркетинговими ризиками інновацій / О.І. Лабурцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 15–22.
9. Фіщенко О.М. Особливості оцінювання інноваційних ризиків / О.М. Фіщенко, А.В. Халаїмова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 52–57.
10. Яшкіна О.І. Маркетингові дослідження інновацій у машинобудуванні: [монографія] / О.І. Яшкіна. – Луганськ: Ноулідж, 2013. – 290 с.

УДК 631.16:658.153

Бечко П.К.*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва***Попиченко Д.А.***аспірант
Уманський національний університет садівництва***МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ****METHODOLOGICAL APPROACHES
ABOUT EFFICIENCY INDICATORS OF CURRENT ASSETS USING****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено методичні підходи щодо визначення показників використання оборотних активів суб'єктів господарювання аграрної галузі. Проаналізовано різні підходи щодо визначення цих показників, які застосовувалися аграріями при планово-адміністративній системі господарювання, і ті, які рекомендовано для застосування за ринкових умов. Проведено аналіз складових, що характеризують показники ефективності використання оборотних активів, зокрема річний оборот та середні залишки оборотних активів, які приймаються для визначення цих показників. З огляду на результати дослідження цих складових уточнено показник річного обороту та середніх залишків оборотних активів при визначенні показників ефективності їх використання. Проаналізовано методичні підходи щодо визначення показників використання оборотних активів, які притаманні ринковим умовам господарювання: рентабельність оборотних активів, капіталовіддача, матеріаломісткість.

Ключові слова: оборотні активи, коефіцієнт оборотності, рентабельність, капіталовіддача, річний оборот, середньорічні залишки, матеріаломісткість, ефективність використання оборотних активів, методичні підходи.

АННОТАЦІЯ

В статье исследованы методические подходы к определению показателей использования оборотных активов субъектов хозяйствования аграрной отрасли. Проанализированы различные подходы к определению этих показателей, которые применялись аграриями при планово-административной системе хозяйствования, и те, которые рекомендованы для применения в рыночных условиях. Проведен анализ составляющих, характеризующих показатели эффективности использования оборотных активов, в частности годовой оборот и средние остатки оборотных активов, принимаемых для определения этих показателей. Учитывая результаты исследования этих составляющих, уточнен показатель годового оборота и средних остатков оборотных активов при определении показателей эффективности их использования. Проанализированы методические подходы к определению показателей использования оборотных активов, которые присущи рыночным условиям хозяйствования: рентабельность оборотных активов, капиталотдача, материалоемкость.

Ключевые слова: оборотные активы, коэффициент оборачиваемости, рентабельность, капиталотдача, годовой оборот, среднегодовые остатки, материалоемкость, эффективность использования оборотных активов, методические подходы.

ANNOTATION

The article deals with the methodological approaches to the current assets use indices determination of economic entities of agrarian sector. Different approaches to the determination of these indices have been analyzed – those, which were used by landowners in the planned-management system and those, recommended for use under the market conditions. The analysis of components, which characterize the current assets efficiency indices, has been

carried out, in particular annual turnover and average balances of current assets, which are taken into consideration when determining these indices. As a result of the conducted research annual turnover and average balances index is specified in the process of determining their efficiency indices. Methodological approaches to the current assets use indices determination, which are typical for the market conditions of management are also analysed, i. e. profitability of the current assets, capital productivity ratio, materials consumption.

Keywords: current assets, turnover ratio, profitability, capital productivity ratio, annual turnover, annual average balances, materials consumption, current assets efficiency, methodological approaches.

Постановка проблеми. Для суб'єктів господарювання оборотні активи є пріоритетною економічною категорією, що проявляється в трактуванні її сутності, визначенні їх реальної потреби для забезпечення безперервного процесу виробництва на умовах розширеного відтворення та ефективності їх використання як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. Оборотні активи є важливими елементами господарського механізму, оскільки ефективність виробництва суб'єктів господарювання аграрної галузі багато в чому залежить від раціонального та науково обґрунтованого їх управління. Підвищення ефективності використання оборотних активів нерозривно пов'язане зі специфічними економічними відносинами, що склалися в аграрній галузі, особливостями колообігу, що притаманні аграрному виробництву, з дотриманням загальних принципів і закономірностей ринкової економіки.

Практика управління оборотними активами, як свідчать результати дослідження, поки що не звільнилася від методологічних прийомів, що застосовувалися при планово-адміністративній економіці, не повною мірою відповідає ринковим умовам, потребує відмови від застарілих форм і методів, які перешкоджають підвищенню ефективності аграрного виробництва. Недостатнє врахування сучасної системи економічних зв'язків і відносин щодо управління оборотними активами, їх функціонування в ринкових умовах унеможливорює підвищення ефективності аграрного виробництва, призво-

дить до порушення принципів самоокупності та самофінансування, несвоєчасного погашення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Вирішення цих проблем можливе за умов пошуку шляхів удосконалення методів управління оборотними активами та підвищення ефективності їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усебічне теоретичне обґрунтування ефективності використання оборотних активів суб'єктів господарювання аграрної галузі досліджено у працях таких науковців, як Ковбасюк М.Р. [1], Шерменев А.К. [2], Дем'яненко М.Я. [3], Ротштейн Л.А. [4], Фащевський В.Н. [5], Савчук В.К. [6], Гришова І.Ю. [7], Деркач Л.П. [8], Колчина Н.В. [11], Смагін Б.И. [31] та ін.

Мета статті полягає у подальшому науковому обґрунтуванні теоретичних і методологічних підходів щодо визначення показників ефективності використання оборотних активів відповідно до ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В арсеналі економічної науки існує низка методичних прийомів щодо вдосконалення форм і методів управління оборотними активами. Серед них вагомим методом є визначення ефективності їх використання. У цьому напрямі проводилися дослідження як у період планово-адміністративної системи господарювання, так і за умов ринкової економіки. Зокрема, результати дослідження, проведені Ковбасюком М.Р., свідчать, що основним критерієм оцінки ефективності оборотних активів є їх мінімізація до розміру, здатного забезпечити безперервність процесу виробництва суб'єктів господарювання [1, с. 14].

Унаслідок специфічних особливостей оборотних активів вони двояко впливають на ефективність процесу виробництва. З одного боку, частина їх використовується у виробничому процесі, безпосередньо впливаючи на формування собівартості, а з іншого – певна їх величина постійно перебуває у вигляді запасів для забезпечення безперервності процесу виробництва. Для аграрного виробництва управління оборотними активами має ряд специфічних особливостей, які істотно впливають на ефективність їх використання, зокрема:

- оборотні активи в сільському господарстві авансуються на тривалий період;
- для сільського господарства (насамперед для рослинництва) характерне нарощування оборотних активів на стадії виробництва і майже одночасне їх вивільнення з обороту при реалізації продукції;
- на формування і використання оборотних активів у сільському господарстві суттєвий вплив має значна питома вага внутрішнього обороту продукції;
- сезонний характер аграрного виробництва потребує тривалого зберігання великої кількості запасів насіння і кормів власного виробництва, сезонного накопичення палива і мастильних матеріалів, запасних частин, мінеральних

добрив та інших покупних товарно-матеріальних цінностей.

З метою визначення забезпеченості та ефективності використання оборотних активів важливою передумовою є застосування показників, які б детально та об'єктивно характеризували ці процеси.

За ринкових умов суб'єкти господарювання національної економіки в цілому і аграріїв зокрема ефективність оборотних активів визначають за допомогою показників, які були рекомендовані нормативними документами часів планово-адміністративної системи, зокрема: коефіцієнта оборотності; коефіцієнта завантаження; тривалості одного обороту.

Розраховані показники дають об'єктивну характеристику розміру суми оборотних активів, необхідних суб'єкту господарювання для здійснення безперервного процесу виробництва, тривалості повного їх колообігу від моменту придбання товарів, робіт і послуг до виходу готової продукції, тобто проходження оборотних активів через усі стадії колообігу.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{об}$) свідчить про кількість оборотів, які можуть здійснити оборотні активи за певний період. Чим більше оборотів здійснено оборотними активами, тим ефективніше їх використання.

Основним показником є коефіцієнт оборотності, а інші, зокрема коефіцієнт завантаження та тривалість одного обороту, є похідними від нього.

Коефіцієнт оборотності обчислюється шляхом ділення річної грошової виручки (ЧВ) до середньорічних балансових залишків оборотних активів (Соб.). Цей показник визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{ЧВ}{Соб.}, \quad (1)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності;

$ЧВ$ – реалізована продукція;

$Соб.$ – середньорічні залишки оборотних засобів.

Практика застосування цього коефіцієнта свідчить, що висхідною базою для обчислення показників ефективності використання оборотних активів є річний оборот та їх середньорічна вартість. Слід відзначити, що середньорічна вартість оборотних активів обчислюється у всіх без винятку галузях національної економіки за єдиною методикою, тобто із застосуванням середньохронологічних величин. Щодо річного обороту як складової для обчислення ефективності використання оборотних активів, існували різні варіанти. Зокрема, методичними вказівками Міністерства фінансів і ЦСУ колишнього СРСР, виданих у 1949 і 1972 рр., для промислових підприємств передбачалося, що за суму річного обороту оборотних активів необхідно приймати обсяг реалізованої продукції в оптових цінах. Положення цих методичних указівок були запропоновані для підприємств інших галузей, зокрема і сільського господарства [2, с. 13].

У подальшому при обчисленні річного обороту методичними рекомендаціями передбачався єдиний підхід до обчислення цього показника для господарюючих суб'єктів усіх галузей економіки в цілому і для суб'єктів аграрного виробництва зокрема, при якому, річний оборот обчислювався виходячи із виручки від реалізації продукції, робіт, послуг. Проте практика довела неспроможність такого уніфікованого підходу, особливо для суб'єктів господарювання аграрної галузі. Такий підхід щодо визначення річного обороту при розрахунку показників ефективності використання оборотних активів піддався критиці. Зокрема, Дем'яненко М.Я. акцентував увагу на неправомірності такого методичного підходу при визначенні розміру річного обороту для аграріїв унаслідок специфічних особливостей аграрного виробництва, яке суттєво відрізняється від промислового. Методика визначення ефективності оборотних активів, яка успішно застосовувана у багатьох галузях промисловості, не повною мірою придатна для суб'єктів господарювання аграрної галузі внаслідок специфічних особливостей аграрного виробництва, зокрема значного розміру внутрігосподарського обороту та інших галузевих особливостей [3, с. 71].

Основною специфічною особливістю аграрного виробництва є те, що певна частина оборотних активів не проходить грошово-розрахункову стадію і надходить у новий виробничий цикл або у сферу основного виробництва у вигляді запасів насіння, кормів та молодняку тварин, або у сферу функціонування основних засобів для поповнення поголів'я худоби основного стада. Унаслідок цього до методики визначення ефективності функціонування оборотних активів, підґрунтям якої стали підходи, що застосовуються в промисловості, були внесені відповідні корективи. Зміни торкнулися, головним чином, визначення величини річного обороту. При визначенні показників ефективності використання оборотних активів було рекомендовано до річної грошової виручки від реалізації продукції добавляти вартість молодняку тварин, переведеного в основне стадо за вирахуванням вартості вибракуваних тварин з основного стада на відгодівлю. Унаслідок цього рекомендовано при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів річний оборот визначати за наступною формулою:

$$Чв = P + M_{m.n.} - T_{o.c.}, \quad (2)$$

де P – вартість реалізованої продукції, робіт і послуг;

$M_{m.n.}$ – вартість переведеного в основне стадо молодняку тварин;

$T_{o.c.}$ – вартість тварин основного стада, переведеного на нагул і відгодівлю.

При визначенні показників ефективності використання оборотних активів обчислення річного обороту, відповідно до методичних указівок, було рекомендовано його збільшення на

суму матеріалів власного виробництва, використаних на капітальне будівництво та капітальний ремонт. У той же час з переходом на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку запровадження єдиних поточних рахунків для обслуговування операційної та інвестиційної діяльності збільшення розміру річного обороту на суму матеріалів власного виробництва, використаних на капітальне будівництво і капітальний ремонт, є неактуальним. Це стосується також розрахунку показників імобілізації оборотних активів в інвестиційну діяльність і, навпаки, з інвестиційної діяльності в операційну. Побудова бухгалтерського балансу за сучасних умов унеможливорює здійснення таких розрахунків.

У 1982 р. при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів були внесені суттєві доповнення методичного характеру. Зокрема, цими рекомендаціями було запропоновано для суб'єктів господарювання всіх галузей річний оборот при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів визначати за вартістю товарної, а не реалізованої продукції, що орієнтувало їх на виконання плану на випуск, а не на реалізацію продукції. Результати дослідження свідчать, що показники реалізації та товарності не є тотожними, незважаючи на те що між ними існує певний взаємозв'язок. У той же час ці показники відображають різні етапи відтворювального процесу. Завершальною стадією відтворювального процесу є реалізація продукції, а не її товарність. Випуск продукції є основною, але не завершальною стадією процесу виробництва, оскільки не забезпечує виробничі та особисті потреби суб'єкта господарювання. З огляду на це реалізація є завершальною стадією колообігу виробничого процесу, внаслідок чого відбувається реальне задоволення виробничих та особистих потреб суб'єкта господарювання, а вироблена ним продукція змінює власника шляхом її реалізації, при цьому завершується колообіг процесу виробництва, а авансована вартість оборотних активів повертається у висхідну грошову форму.

Як свідчать результати дослідження, при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів аналізу підлягають методичні підходи щодо визначення середніх залишків оборотних активів на відповідну дату. Методичними рекомендаціями запропоновано використовувати середньостатистичні дані, обчислені за середньою хронологічною, які, як свідчить практичний досвід, не повною мірою відображають дані щодо вартості авансованих оборотних активів на певну дату. Обчислені показники ефективності використання оборотних активів за даною методикою мають свої недоліки, оскільки результати обчислення показників розраховуються за середньостатистичними даними. Процес колообігу оборотних активів суб'єктів господарювання аграрної

галузі, особливо сфери виробництва, характеризується своєю календарною безперервністю і нерівномірністю по галузях. Навіть помісячні та кварталні, а тим більше річні бухгалтерські баланси неспроможні зафіксувати реальну наявність оборотних активів по галузях, особливо у тваринництві, де тривалість оборотності оборотних активів обчислюється роками. У внутрішньоквартальному і внутрішньомісячному періодах мають місце обороти окремих покупних матеріальних цінностей, які не фіксуються даними бухгалтерського обліку і не відображаються у балансі. Унаслідок цього реальні витрати окремих елементів виробничих запасів, як правило, вище їх відповідних балансових залишків. Показник середньоарифметичних залишків балансової наявності оборотних активів можна використовувати для оцінки забезпеченості суб'єкта господарювання оборотними активами в цілому у вигляді економічних ресурсів, здатних забезпечити безперервність колообігу виробництва основної діяльності на календарний рік, оскільки цей період умовно приймається за один оборот активів у сільському господарстві. Стосовно потреби і забезпеченості суб'єктів господарювання оборотними активами, використання середньомісячних, середньоквартальних і тим більше середньорічних їх балансових залишків визначити цей показник, який був би достовірним, неможливо внаслідок нерівномірності і неоднакової тривалості колообігу і сезонності запасів і витрат різних матеріальних цінностей за галузями.

З огляду на це середньоарифметична сума балансових залишків оборотних активів сфери виробництва за той чи інший календарний період має практичне значення лише при розрахунку загальної суми оборотних активів як фінансового ресурсу суб'єкта господарювання. Сезонність і міжгалузевий характер формування виробничих запасів і незавершеного виробництва аграріїв обумовлюють імовірнісний характер утворення поквартальних і помісячних балансових залишків оборотних активів сфери виробництва. Як свідчить практичний досвід, ці залишки не виражають повною мірою розмір реальної потреби в оборотних активах сфери виробництва, здатних забезпечити безперервність, ритмічність виробничого процесу, ефективність виробництва суб'єктів господарювання.

З метою обґрунтованого визначення потреби суб'єктів господарювання аграрного виробництва в оборотних активах сфери виробництва доцільно наряду із середньомісячними (середньорічними) балансовими їх залишками використовувати також відповідні (планові і фактичні) витрати на одиницю основних засобів у натуральному і вартісному виразах у розрахунку на гектар землі, голову худоби, одиницю робіт тощо або на 100 грн. вартості основних засобів за їх середньорічною балансовою оцінкою, оскільки середньорічний (середньомісячний) запас кожного виду матеріальних

цінностей є похідною від його витрат і швидкості обороту. Розмір середніх залишків оборотних активів і сума авансованої їх вартості у виробничий процес свідчать про забезпеченість суб'єкта господарювання оборотними активами сфери виробництва за умови безперервності їх обігу у відтворювальному процесі як на макро-, так і мікроекономічному рівні.

В економічній літературі існують і діаметрально протилежні точки зору щодо визначення середніх залишків оборотних активів при розрахунку показників ефективності використання оборотних активів. Зокрема Ротштейн Л.А. [4, с. 87] пропонує визначати середньорічну вартість оборотних активів, виходячи з їх величини на кінець року. З такою позицією важко погодитися. Оборотні засоби є динамічною категорією і піддаються щоденній зміні. Залишок на кінець року не дає уяви про загальну вартість авансованих у виробництво оборотних активів, особливо для суб'єктів аграрного виробництва.

Як свідчать теорія і практика щодо визначення показників ефективності використання оборотних активів одного показника, яким би високим ступенем точності він не володів, неможливо робити обґрунтовані висновки щодо ефективності їх використання. Для цього потрібні допоміжні показники. У даний час такі показники не застосовуються, оскільки окремі економісти такий підхід вважають теоретично невірним. Аргументується така позиція тим, що обертається авансована в оборотні активи вартість, а не предмети праці у вигляді оборотних активів [5, с. 21].

Оскільки авансована вартість послідовно проходить три стадії колообігу поетапно, трансформуючись у грошову, виробничу та товарну форми, то швидкість усього колообігу буде залежати від швидкості проходження її на кожній окремо взятій стадії. Якщо на одній із стадій буде мати місце затримка в обертанні авансованої вартості, то вона позначиться і на швидкості колообігу в цілому. З огляду на теоретично оправдане визначення швидкості обертання авансованої вартості оборотних активів по всьому циклу правомірним є визначення цього показника і на кожній окремій стадії колообігу виробництва. При дослідженні повного колообігу оборотних активів суб'єктів господарювання важливим є наявність інформації не лише щодо загальної швидкості обертання оборотних активів, але й швидкості їх обертання на окремій із стадій. Це дасть можливість визначити, на якій стадії допущено уповільнення авансованої вартості оборотних активів. Отже, визначення швидкості обертання оборотних активів і визначення ефективності їх функціонування на окремих етапах не суперечать ні теоретичним основам обертання вартості, ні практичній доцільності.

Визначення показників ефективності використання оборотних активів на кожній окремо взятій стадії підтримує Савчук В.К., який

пропонує їх визначати за допомогою системи показників, які характеризують швидкість проходження авансованої вартості оборотних активів через окремі стадії колообігу, економічну їх віддачу, а також темпи зростання відповідно до збільшення обсягу виробництва [6, с. 105].

Розвиваючи теорію обчислення показників ефективності використання оборотних активів на кожній окремо взятій стадії виробничого процесу, Дем'яненко М.Я. пропонує для більш ґрунтовного аналізу економічної ефективності їх використання визначити ці показники окремо для сфери виробництва та сфери обігу, а також на окремих етапах авансування засобів у ці сфери: авансування оборотних активів на закупівлю предметів праці, на стадії незавершеного виробництва, готової продукції, сфери розрахунків до їх вивільнення у грошову висхідну форму [3, с. 73].

У той же час, за результатами дослідження окремих науковців, має місце теоретичне обґрунтування неможливості обчислення ефективності використання оборотних активів на кожній окремо взятій стадії колообігу. Зокрема, Гришова І.Ю. заперечує обчислення ефективності оборотних активів на кожній стадії їх колообігу, аргументуючи це тим, що обертається авансована в оборотні активи вартість, а не предмети праці у вигляді оборотних активів [7, с. 203].

З огляду на те, що авансована в оборотні активи вартість проходить через три стадії – грошову, виробничу і товарну, – не виникає жодних заперечень щодо доцільності визначення ефективності їх використання на кожній окремо взятій стадії. Обчислення цих показників при оцінці ефективності використання оборотних активів сфери виробництва і сфери обігу слід здійснювати з використанням методичних підходів, які застосовуються для визначення ефективності їх використання в цілому. Тобто слід по кожній із стадій виробництва розраховувати коефіцієнт оборотності і похідні від нього показники. Середньорічну вартість оборотних активів сфери виробництва і сфери обігу можна визначати за даними бухгалтерського обліку як окремі складові оборотних активів без будь-яких змін, оскільки в сукупності вони, як правило, складають загальну суму оборотних активів.

Дещо складніша справа з річним оборотом. У даному випадку його, по-перше, неможна поділити на частини, що припадають на оборотні активи сфери виробництва і сфери обігу, і, по-друге, у такому розподілі, якби його і можна було здійснити, немає сенсу, оскільки реалізація – це не лише заключний етап колообігу авансованих оборотних активів, але й кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання, для досягнення якого і авансуються оборотні активи. Визначити вплив на нього окремо оборотних активів сфери виробництва і сфери обігу важко. Крім того, на нашу думку, у цьому немає необхідності, оскільки кожен вид оборотних активів обслуговує тільки певну стадію коло-

обігу. Очевидно, і ефективність їх функціонування необхідно пов'язувати з цими стадіями. Зокрема, слід знати розмір оборотних активів, авансованих у виробничу стадію, розрахувати швидкість їх оборотності на зазначеному етапі. Якщо оборотні активи, не затримуючись на виробничій стадії більше передбаченого технологічними і виробничими процесами часу, перейдуть до наступної стадії, можна вважати їх функцію на даній стадії виконаною. На наступному етапі вони будуть функціонувати вже в іншій формі – оборотних активів сфери обігу.

Функціонування оборотних активів не обмежується лише виробничою стадією. У практичній діяльності мають місце певні запаси предметів праці, які хоча в даний момент участі у виробничому процесі не беруть, але готові вступити до нього при необхідності, чим і забезпечують безперервність процесу виробництва. Вартість цих запасів також входить до складу оборотних активів і становить більшу їх частину. Отже, річний оборот оборотних активів для аграріїв на виробничій стадії буде дорівнювати вартості спожитих предметів праці до моменту отримання готової продукції.

На практиці визначення показників ефективності використання оборотних активів суб'єкти господарювання аграрної галузі використовують і інші методичні підходи. Результати дослідження свідчать, що допоміжними показниками ефективності використання оборотних активів сфери виробництва для аграріїв є сума матеріальних витрат (без амортизації) в розрахунку на 100 грн. середньорічної вартості основних засобів і в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Зазначені показники слід включити до річної планової та звітної документації і широко використовувати в практиці економічного аналізу. Зокрема, на 100 грн. вартості силових машин можна обчислювати і нормувати потребу витрати палива і мастильних матеріалів, запасних частин і ремонтних матеріалів в грошовому виразі; на 100 грн. вартості продуктивної худоби можна планувати потребу і визначати фактичні витрати кормів та підстилки у грошовому виразі і в кормових одиницях; на 100 га сільськогосподарських угідь можна розраховувати нормативи запасів насіння і садивного матеріалу, органічних і мінеральних добрив, гербіцидів; нормативно-планові та фактичні витрати сировини в грошовому виразі на 100 грн. вартості приміщень та обладнання підсобних переробних промислових підприємств, витрати електроенергії в кіловатгодинах і в грошовому виразі на кожні 100 кВт потужності і 100 грн. вартості електроенергетичних установок тощо. Тобто в сумі оборотних активів, зокрема сфери виробництва, ефективність їх використання розраховано за їх балансовими залишками на кінець того чи іншого календарного періоду.

Суб'єкти аграрного виробництва при визначенні ефективності використання оборотних

активів широко використовують показник у вигляді капіталовіддачі оборотних активів. Цей показник рекомендує використовувати Деркач Л.П. [8, с. 56]. Коефіцієнт капіталовіддачі визначає обсяг прибутку, отриманого підприємством у розрахунку на кожну гривню оборотних активів, авансованих в оборот.

$$K_{\text{воз}} = P / O_c, \quad (3)$$

де P – прибуток, грн.;

O_c – середньорічний залишок оборотних активів, грн.

Ефективність використання оборотних активів, як і всього ресурсного потенціалу (трудових, земельних ресурсів, основних засобів), може бути оцінена за допомогою показників ресурсовіддачі і ресурсоемності шляхом співставлення обсягу валової продукції в постійних цінах 2000 р. (товарної продукції, прибутку тощо), тобто результату, з об'ємом витрачених ресурсів. Ресурсовіддача і ресурсомісткість спожитих оборотних активів (матеріальних витрат) оцінюються за допомогою поелементних показників (без урахування амортизації) матеріаловіддачі і матеріаломісткості відповідно.

Для оцінки ресурсовіддачі авансованих оборотних активів (залишків запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів тощо) може бути використаний коефіцієнт оборотності, який у загальному вигляді розраховується як відношення виручки до середньорічних залишків оборотних активів. Традиційно даний показник частіше використовується для оцінки швидкості руху (оборотності) оборотних активів. При цьому передбачається, що чим вище коефіцієнт оборотності, тим швидше повертаються авансовані оборотні активи і тим вище (за інших рівних умов) ефективність їх використання. Таким чином, особливим критерієм ефективності використання оборотних активів є тривалість їх обороту. Слід відмітити, що хоча показник завантаження активів в обороті поряд з коефіцієнтом оборотності і тривалістю одного обороту часто відносять до показників оборотності, але трактують його значення, як правило, як показник, що характеризує ресурсоемність, тобто скільки оборотних активів затрачається для отримання 1 грн. виручки.

Тим часом даний показник має і іншу смислову інтерпретацію (на нашу думку, більшою мірою відповідає сутності показників оборотності) – коефіцієнт завантаження активів в обороті свідчить про тривалість обороту активів. Одиницею виміру при цьому є період, за який проводиться розрахунок (рік, квартал, місяць). Наприклад, коефіцієнт завантаження, розрахований як відношення середньорічних (середньоквартальних, середньомісячних) залишків оборотних активів до річної (квартальної, місячної) виручки. Його значення, наприклад, 0,5, свідчить, що тривалість обороту активів у даному випадку становить півроку (половина кварталу, півмісяця). Слід відмітити, що окремі дослідники питання

методологічних підходів щодо визначення ефективності оборотних активів трактують «оборотність та ефективність використання оборотних активів», тим самим розділяють ці дві категорії. Інші дослідники, навпаки, оцінюють ефективність використання оборотних активів тільки з позицій тривалості обороту. Таке трактування підтверджує тезу, що не слід показники оборотності відокремлювати від показників ефективності використання оборотних активів. Адже, урахувуючи безперервний характер і постійне поновлення колообігу вартості, чим швидше оборотні активи здійснюють повний оборот, тим більшою може бути від них віддача за рахунок залучення в новий оборот додаткової суми авансованих оборотних активів.

Показники оборотності, таким чином, об'єктивно відносяться до показників ефективності використання оборотних активів. У той же час показники оборотності не позбавлені певного роду формалізму: будь-яке збільшення виручки або зниження залишків оборотних активів фіксується в них як зростання ефективності використання оборотних активів. Наприклад, реалізація молодняка тварин, які не досягли вагових кондицій, призведе до збільшення виручки і зниження залишків оборотних активів і до збільшення коефіцієнта оборотності, хоча реальний стан справ буде не цілком сприятливим.

Заслуговує на увагу визначення ефективності використання оборотних активів шляхом застосування показника матеріаломісткості продукції, який визначається як частка витрат матеріальних ресурсів (основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії тощо) на виготовлення одиниці продукції у загальних витратах [9]. Матеріаломісткість (Me) – показник, що характеризує величину матеріальних витрат, що припадають на 1 грн. виробленої продукції обчислюється за наступною формулою:

$$Me = M / P \quad (4)$$

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції характеризує величину матеріальних витрат до повної собівартості виробленої продукції.

Величину загальних витрат виробництва слід обчислювати за вирахуванням амортизації основних засобів, оплати праці та непрямих витрат (загальноновиробничих і загальногосподарських). Отриманий результат являє собою суму матеріальних витрат, тобто використаних оборотних активів сфери виробництва. У той же час слід мати на увазі, що у складі непрямих витрат поряд з витратами на оплату управлінської праці враховуються матеріальні витрати загальноновиробничого і загальногосподарського призначення, а їх розщеплення та виокремлення в окрему групу практично неможливе. З метою виокремлення цих витрат доцільно перебудувати відповідним чином систему бухгалтерського обліку, де б розділялися суми непрямих витрат на матеріальні і трудові.

З огляду на це сума використаних оборотних активів сфери виробництва у вигляді матеріальних витрат може слугувати висхідною величиною для обчислення показників забезпеченості (нормативної потреби) і ефективності використання оборотних активів суб'єкта господарювання та його галузей.

Планова і фактична сума матеріальних витрат виробництва суб'єктів господарювання аграрної галузі, в яких переважна більшість галузей тривалого і нерівномірного виробничого циклу, може свідчити про забезпечення оборотними активами по відношенню до вартості основних засобів виробничого призначення в цілому і по відповідних технологічних взаємопов'язаних групах. У той же час у розрізі останніх найбільш точно і достовірно відображається забезпеченість галузей оборотними активами, а також потенційний і реальний рівні інтенсивності використання загальної суми та окремих груп основних засобів виробничого призначення.

Закономірність щодо нерівномірного формування середньорічних балансових залишків оборотних активів сфери виробництва аграріїв на протязі року призводить до того, що не повною мірою приймаються до обчислення реальні суми матеріальних витрат виробництва. Це призводить, як свідчать результати дослідження, до викривлення об'єктивності та обмеженої придатності обчислюваного за даними річних звітів показника рентабельності виробництва, розрахованого як відношення річної суми прибутку до середньорічної суми основних засобів і матеріальних оборотних активів (нормованих оборотних активів). Як правило, внутрішньоквартальні і внутрішньомісячні обороти основних засобів є незначними. Щодо оборотних активів, то в ці періоди має місце трансформація оборотних активів зі сфери виробництва у сферу обігу, і навпаки. Така трансформація для суб'єктів господарювання аграрної галузі властива особливо в тваринництві, де такий рух не відображається в балансових залишках. Тому показник рентабельності всіх виробничих активів із застосуванням середньоарифметичних балансових залишків є неспівставними в динаміці та по різних суб'єктах господарювання.

Рівень показників забезпечення аграріїв оборотними активами сфери виробництва повинен бути оптимальним як за загальною сумою, так і за окремими їх елементами та однорідними групами. Надлишок одних елементів і дефіцит інших призводить до непродуктивного використання як оборотних активів, так основних засобів, які повинні обслуговувати оборотні активи. Те ж саме стосується і загальної суми оборотних активів по відношенню до основних засобів, оскільки забезпечення основних засобів оборотними активами повинно бути об'єктом системного моніторингу.

Недосконалість показників середньорічної суми балансових залишків оборотних активів сфери виробництва не заперечує можливості і

доцільності його використання з метою визначення стану, характеру та ефективності колообігу оборотних активів. З цією метою доцільно застосувати показник річних або кварталних матеріальних витрат виробництва (без амортизації) до відповідних середньоарифметичних балансових залишків оборотних активів сфери виробництва. При цьому ці показники можуть обчислюватися та мати практичне значення і за окремими однорідними групами оборотних активів і матеріальних витрат. Зокрема, річні витрати насіння і кормів у грошовому виразі на 100 грн. вартості середньорічних залишків відповідних матеріалів, що відображено за даними обліку в балансах. Витрати палива і мастильних матеріалів, запасних частин і ремонтно-будівельних матеріалів на 100 грн. середньорічних їх балансових залишків по кожній групі відображають швидкість руху (оборотність) відповідних матеріальних цінностей.

Цілком очевидно, що подібна позиція є більш послідовною і об'єктивною. Однак і тут не весь внутрішній оборот активів передбачений у чисельнику формули оборотності оборотних активів. За таких методичних підходів слід додати приріст запасів насіння і кормів власного виробництва та молодняка тварин, а також вартість спрямованих для внутрішнього виробничого використання готових виробів і напівфабрикатів, що забезпечили приріст оборотних активів сфери виробництва.

Більш спірним при такому методичному підході є знаменник формули оборотності оборотних активів. Перш за все проблематичною є сама постановка питання щодо обчислення оборотності всієї суми оборотних активів, включаючи і активи сфери обігу, залишки яких обчислені за методом середніх балансових залишків. Ці активи переважною більшістю є активами сфери обігу і, відповідно, формою колообігу оборотних активів. Розрахунок оборотності цієї частини оборотних активів не має істотного сенсу, оскільки самі по собі оборотні активи сфери обігу не обертаються, а фінансуються як необхідні суб'єкту господарювання ресурси для забезпечення безперервності колообігу оборотних активів. З метою прискорення обороту оборотних активів і підвищення ефективності їх використання сума активів сфери обігу, що перебуває в обороті, повинна бути зведена до мінімуму. Тим більше що у складі цих активів протягом року постійно фіксуються балансові залишки нерозподіленої грошової виручки, що породжує повторний рахунок у співставних величинах, що представлені у формулі оборотності оборотних активів.

Заслужують на увагу результати дослідження, проведені Дем'яненком М.Я. щодо ролі грошових коштів в обчисленні показників ефективності використання оборотних активів. Так, автор пропонує взагалі грошові кошти не брати в розрахунок при обчисленні показників ефективності використання оборотних акти-

вів, оскільки вони не впливають на оборотність активів, зберігаються на поточних рахунках в банках і беруть участь у загальнодержавному обігу. Зменшення загальної суми оборотних активів на суму грошових коштів ураховують специфіку аграрного виробництва, і в подальшому сприятимуть більш об'єктивному відображенню рівня їх ефективності [10, с. 29].

В умовах ринкової економіки однією з основних стратегічних цілей будь-якого суб'єкта господарювання є максимізація прибутку. Унаслідок цього великого значення набувають для аналізу ефективності використання оборотних активів показники рентабельності, які можуть бути розраховані як відношення прибутку (Пб) до середніх залишків оборотних активів (Оа).

Показник рентабельності оборотних активів при аналізі ефективності їх використання пропонує для використання Н.В. Колчина [11, с. 140]. Цей показник розраховується як співвідношення прибутку від реалізації продукції (Пб) до середніх залишків оборотних активів (Оа).

$$P_{oa} = \frac{Pb}{Oa} \times 100\%, \quad (5)$$

де Пб – балансовий прибуток;

Оа – середні залишки оборотних активів.

Організація бухгалтерського обліку в Україні, відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, певною мірою не дає точного значення показника прибутку при визначенні рентабельності оборотних активів. Загальна сума прибутку включає в себе не лише прибуток від операційної діяльності, але й суму прибутку від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та нематеріальних активів тощо. Представлений у фінансовій звітності балансовий прибуток об'єднує результат діяльності суб'єкта господарювання не лише операційної, але й інвестиційної діяльності. У той же час оборотні активи авансуються в операційну діяльність. Тому, використовуючи таку формулу, отриманий результат більш за все характеризує показники ефективності використання всіх активів в цілому, а не оборотних активів зокрема. Для суб'єктів господарювання аграрного виробництва доцільно обчислювати показник рентабельності оборотних активів шляхом співвідношення прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг до середніх залишків оборотних активів. Застосування такої методики, як свідчать результати дослідження, не порушує загальної схеми визначення ефективності використання оборотних активів суб'єкта господарювання. Саме виручка від реалізації продукції, робіт і надання послуг свідчить про ринковий попит на виготовлену підприємством продукцію чи надані послуги, а також дає змогу стверджувати про повернення вкладених у виробництво продукції (операційну діяльність) коштів та

про можливість вчасно розпочати новий виробничий цикл. Тому якщо звернутися до форми № 2 «Звіт про фінансові результати», то при визначенні рентабельності оборотних активів доцільно використовувати показник «Валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг». Цей показник у відсотках більш точно характеризуватиме ефективність використання саме оборотних засобів у грошових одиницях та свідчить, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних засобів.

$$P_{oa} = \frac{ВП}{Ос} \times 100\%, \quad (6)$$

де ВП – валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг;

Ос – середні залишки оборотних активів.

Ураховуючи вищевикладене, об'єктивну оцінку ефективності використання оборотних активів суб'єктів господарювання аграрної галузі можна отримати на основі системи показників, серед яких показники оборотності займають важливе, але не єдине місце. Економічною наукою і практикою оборотні активи оцінюють як за допомогою показників їх стану на конкретну дату, так і за показниками їх використання за певний період. Кількісна характеристика стану оборотних активів тільки на конкретну дату створює видимість статичності оборотних активів, у той час як їх використання є безперервним. Стан і використання оборотних активів, незважаючи на наявні протиріччя, тісно взаємопов'язані. Цей взаємозв'язок відслідковується в тому, що стан оборотних активів обумовлює ступінь їх використання і, навпаки, від рівня використання оборотних активів залежить їх стан. Відмінність між поняттям стану та використанням оборотних активів зумовили існування чисельних варіантів категорій їх економічної ефективності, які здебільшого різняться одна від одної.

Висновки. В економічній науці, як свідчать результати дослідження, відсутні уніфіковані показники для визначення ефективності використання оборотних активів. Особливо це стосується аграрної галузі зі специфічними особливостями процесу виробництва. Методичні підходи щодо визначення цих показників, якими користуються суб'єкти господарювання аграрної галузі, дають змогу визначити прискорення їх оборотності, підвищення рентабельності та рівня забезпеченості власними оборотними активами. Результати дослідження свідчать, що існує необхідність визначення узагальненого (інтегрального) показника економічної ефективності використання оборотних активів. Визначення інтегрального показника ефективності оборотних активів дасть змогу вирішити проблему зведення до єдиної величини різноякісних показників, що характеризують основні аспекти ефективності використання оборотних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковбасюк М.Р. Анализ эффективности использования оборотных средств предприятий / М.Р. Ковбасюк // Бухгалтерский учет. – 1987. – № 9. – С. 14–18.
2. Шерменев А.К. Финансирование и кредитование сельскохозяйственных предприятий / А.К. Шерменев. – М.: Финансы, 1975. – С. 296.
3. Демьяненко Н.Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов / Н.Я. Демьяненко. – К.: Урожай, 1998. – 112 с.
4. Ротштейн Л.А. Оборотные средства в промышленности / Л.А. Ротштейн. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 95 с.
5. Фащевський В.Н. Щодо методики обчислення оборотності оборотних засобів / В.Н. Фащевський // Бухгалтерський облік. – 1979. – № 8. – С. 21–24.
6. Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності с. -г. підприємств / В.К.Савчук. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.
7. Гришова І.Ю. Методичні аспекти формування системи показників ефективності використання оборотних засобів молокопереробних підприємств. Ринкова трансформація економіки: стан проблеми, перспективи / І.Ю. Гришова // Матер. Всеукр. наук. конф. студ., майстрів та асп.: у 2-х т. Т. 2 – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 203–205.
8. Деркач Л.П. Экономико-статистическое изучение оборотных средств колхозов (на примере Украинской ССР): [монография] / Л.П. Деркач. – К.: Наукова думка, 1987. – 121 с.
9. Обчислення показників матеріаломісткості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
10. Демьяненко Н.Я. Совершенствовать нормирование оборотных средств / Н.Я. Демьяненко // Планирование и учет в сельскохозяйственных предприятиях. – 1987. – № 2. – С. 29–32.
11. Финансы предприятий: [учебник] / Н.В. Колчина, г.Б. Поляк, Л.П. Павлова [и др.]; под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 413 с.

УДК 338.43.02(477.42)

Присяжнюк О.Ф.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Житомирського національного агроекологічного університету*

РОЛЬ АДМІНІСТРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE ROLE OF ADMINISTRATIVE CONTROL AND REGULATION TO ENSURE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE OF ZHYTOMYR REGION

АНОТАЦІЯ

Складні економічні умови в країні негативно впливають на розвиток сільського господарства регіону, але галузь упродовж аналізованого періоду забезпечила зростання виробництва, а переважна більшість виробників – позитивний фінансовий результат. Проте галузь має загальне від'ємне сальдо в основному через наявність недоликів в управлінні та, зокрема, в адміністративному контролі та регулюванні. Роль адміністративного контролю в управлінні розвитком сільського господарства регіону визначається необхідністю відстеження рівня досягнення планових результатів та застосування регулювання. Роль адміністративного контролю та регулювання в умовах діяльності окремих сільськогосподарських підприємств регіону зводиться до відслідковування досягнення проміжних та кінцевих планових показників задля забезпечення їх стійкого розвитку.

Ключові слова: сільське господарство, регіон, розвиток, адміністративний контроль, регулювання.

АННОТАЦИЯ

Сложные экономические условия в стране негативно влияют на развитие сельского хозяйства региона, но отрасль на протяжении анализируемого периода обеспечила рост производства, а подавляющее большинство производителей – положительный финансовый результат. Однако отрасль имеет общее отрицательное сальдо в основном из-за наличия недостатков в управлении и, в частности, в административном контроле и регулировании. Роль административного контроля в управлении развитием сельского хозяйства региона определяется необходимостью отслеживания уровня достижения плановых результатов и применения регулирования. Роль административного контроля и регулирования в условиях деятельности отдельных сельскохозяйственных предприятий региона сводится к отслеживанию достижения промежуточных и конечных плановых показателей для обеспечения их устойчивого развития.

Ключевые слова: сельское хозяйство, регион, развитие, административный контроль, регулирование.

ANNOTATION

Difficult economic conditions in the country affect negatively to the development of agriculture in the region, but the sector during the analyzed period came from the growth of production, and the vast majority of producers – a positive financial result. However, the industry has a total negative balance mainly due to the presence of deficiencies in management, and in particular in the administrative control and regulation. The role of administrative control in the management of the development of agriculture in the region is determined by the need to monitor the level of achievement of planned results and the use of regulation. The role of the administrative control and the regulation in the activities of individual agricultural enterprises in the region is to track the attainment of intermediate and final planned performances to ensure their sustainable development.

Keywords: agriculture, region, development, administrative control, regulation.

Постановка проблеми. В умовах спрямування загальнодержавної політики на євроінтеграцію важливо не лише ефективно спланувати обсяги сільськогосподарської продукції, асортимент, якісні характеристики, вартість тощо, а й забезпечити практичне досягнення поставлених цілей за допомогою адміністративного контролю та регулювання як на рівні окремих підприємств, так і зі сторони установ публічного адміністрування регіону. Зважаючи на це, проблема дослідження ролі адміністративного контролю та регулювання у забезпеченні розвитку сільського господарства області є в достатній мірі актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження розвитку сільського господарства України та, зокрема, Житомирської області та його адмініструванню присвятили свої праці ряд науковців: В.Г. Андрійчук, Т.О. Зінчук, В.В. Зіновчук, І.І. Кравчук, Н.М. Куцмус, М.Ф. Плотнікова, П.Т. Саблук О.В. Скидан, В.І. Ткачук, Є.І. Ходаківський та ін.

Для України сільське господарство є провідною галуззю економіки, яка віддзеркалює динамічні зміни суспільного сектора та соціально-економічні процеси життя держави [1]. Уважаємо це є актуальним і для Житомирської області, тому існує необхідність побудови механізму ефективного управління галуззю на регіональному рівні. Ускладнення економічних і господарських відносин, динаміка ринкової ситуації, необхідність поліпшення матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки, постійний пошук шляхів підвищення ефективності виробництва зумовлює необхідність активізації аграрної політики держави, у тому числі її регіональної складової. На сьогоднішній день використовується надто обмежений набір механізмів щодо регулювання розвитку аграрного сектора економіки, насамперед на регіональному рівні [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на велику кількість досліджень у сфері розвитку сільського господарства та його адміністрування, в умовах динамічних змін важливо зосередити увагу на питаннях адміністративного контролю та

регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні, що підтверджує актуальність дослідження.

Мета статті полягає у визначенні ролі адміністративного контролю розвитку сільськогосподарського виробництва, виявленні недоліків, основних проблем та запропонованні напрямів його удосконалення та регулювання з метою забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва Житомирської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адміністративний контроль поряд з іншими функціями – важлива складова технології адміністративного менеджменту, оскільки є запорукою виконання поставлених завдань у запланованому обсязі. Якщо розглядати дану функцію та її роль в розвитку сільського господарства регіону, то вважаємо за необхідне акцентувати увагу на її прояв у публічному адмініструванні галузі та в управлінні окремими сільськогосподарськими підприємствами.

Складні економічні умови, що останнім часом мають місце в Україні, чинять негативний вплив на розвиток усіх галузей економіки кожного з регіонів країни. Проте необхідно відмітити, що, незважаючи на це, індекси сільськогосподарського виробництва Житомирської області вказують на його зростання впродовж 2012–2014 рр. Так, у 2014 р. індекс сільськогосподарського виробництва становив 105,1. Якщо розглянути цей показник у розрізі галузей, то можна зробити висновок про те, що в основному збільшення відбулося за рахунок рослинництва, де індекс у звітному році становив 109,2 (індекс галузі тваринництва становив 97,1). Слід відмітити значний внесок у збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами регіону (індекс – 110,3, у порівнянні з господарствами населення більший на 9,3%) [3]. Отже, з наведених показників можна зробити висновок про потребу удосконалення адміністрування і, зокрема, адміністративного контролю та регулювання галузі тваринництва з акцентом на ті види продукції, за якими відбулося зниження виробництва впродовж аналізованого періоду, а саме молоко, вовна.

Роль адміністративного контролю та регулювання в адмініструванні сільського господарства області проявляється перш за все у потребі здійснення контролю раціонального використання земель, якості сільськогосподарської продукції, постачання якісного насінневого матеріалу, добрив, техніки тощо. На регіональному рівні такі контрольні функції було покладено на Державну інспекцію сільського господарства в Житомирській області, яку вирішено ліквідувати згідно з відповідною Постановою Кабінету Міністрів, з розподілом її функцій на інші органи [4].

Система адміністрування сільського господарства регіону має складний багаторівневий характер, тому умовою забезпечення її ефек-

тивності є злагоджена взаємодія всіх елементів. З метою виявлення проблем розвитку сільського господарства області та визначення ролі адміністративного контролю та регулювання в забезпеченні їх ефективного вирішення розглянемо проблеми, що проявляються на різних рівнях ієрархії, тобто вертикаль системи адміністрування сільського господарства та проблеми взаємодії компонентів, що знаходяться на одному рівні (горизонталь). Умовно систему адміністрування розвитку сільського господарства регіону можна розподілити на три рівні – національний, регіональний та місцевий. Найвищий рівень системи має забезпечувати розвиток всіх галузей народногосподарського комплексу країни, тому його роль у забезпеченні розвитку окремих регіонів та окремих галузей, зокрема сільського господарства, полягає у злагодженій роботі всіх гілок влади. Розроблена на цьому рівні стратегія розвитку сільського господарства країни слугує орієнтиром для розробки аналогічних стратегій на рівні регіонів. Слід зауважити, що відповідно до третього стратегічного пріоритету розробленої стратегії, сучасна система управління сільським господарством, у рамках якої значне місце відводиться контролю, часто згадується як один з найбільш значущих чинників, що стримують розвиток українських аграрних підприємств і загалом агробізнесу. На національному рівні особлива роль відводиться позавідомчому контролю, суб'єктом якого переважно виступає Міністерство фінансів, а об'єктом – фінансові ресурси, що спрямовуються на реалізацію проектів в аграрній сфері. Розвитку сільського господарства регіону на національному рівні сприяє відомчий контроль зі сторони Міністерства аграрної політики та продовольства, яке потребує інституціональної реструктуризації [5, с. 40]. Отже, це дає змогу зробити висновок про необхідність удосконалення системи управління аграрним сектором та, зокрема, адміністративного контролю і регулювання на національному рівні.

Проведені дослідження вказали на причину невиконання або часткового виконання запланованих заходів розвитку сільського господарства через проблеми в застосуванні стабілізуючого регулювання. На загальнодержавному рівні стабілізуючий вплив регулювання проявляється у вигляді законів України, указів Президента, постанов Кабінету Міністрів. Саме ці нормативно-правові акти створюють правила поведінки та обмеження об'єктів управління з метою забезпечення розвитку сільського господарства. Зважаючи на це, вважаємо, що для практичного впровадження намічених стратегічних орієнтирів усі згадані вище важелі стабілізуючого регулювання мають діяти злагоджено і впливати на фактори, що спричиняють відхилення від пріоритетів Стратегії.

На регіональному рівні, тобто на рівні Житомирської обласної державної адміністрації, розроблені Стратегія розвитку регіону до 2020 р.

та план дій по впровадженню цієї стратегії на практиці. Серед стратегічних цілей регіону – розвиток сільських територій, основою досягнення якої є забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських виробників. Однією з головних проблем у сільськогосподарській галузі регіону, передусім у галузі тваринництва, у Стратегії вказано брак ефективного управління [6, с. 119]. Серед планових заходів, розроблених на регіональному рівні, передбачено 24 проекти в рамках програми розвитку сільських територій та територій навколо міст області [7, с. 21]. Уважаємо, що наведена інформація доводить провідну роль контролю та регулювання у підвищенні ефективності управління сільським господарством регіону. А розроблені планові заходи та практичне втілення запланованих проектів є орієнтиром для здійснення адміністративного контролю із залученням у разі потреби різних його інструментів (бюджетний контроль, адміністративний аудит, статистичне спостереження, особисте спостереження, наради тощо). Для забезпечення практичного впровадження планових пріоритетів розвитку сільського господарства регіону на даному рівні адміністративний контроль має носити документарний характер з акцентуванням уваги на статистичне спостереження як інструменту адміністративного контролю. Невиконання або неналежне виконання будь-якого з пунктів плану (про що свідчитимуть досягнуті показники розвитку у порівнянні з плановими) дають підстави для регулюючого впливу зі сторони відповідних департаментів облдержадміністрації. При виявленні відхилень від запланованих показників насамперед на цьому рівні має застосовуватися розпорядницьке та дисциплінарне регулювання.

Розпорядницьке регулювання розвитку сільського господарства на кожному рівні зводиться до оперативної реакції керівників на зовнішні зміни, що відбуваються. Даний вид регулювання зумовлюється необхідністю реагувати на недоліки та коригувати діяльність об'єктів управління для забезпечення реалізації сільськогосподарських проектів у повному обсязі або планових показників у рамках окремих сільськогосподарських підприємств.

Уважаємо, що вирішальну роль у процесі регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва регіону на всіх рівнях відіграє дисциплінарне регулювання, оскільки найбільш проблемним аспектом системи адміністрування розвитку сільського господарства, на нашу думку, є порушення законодавства, недотримання правил поведінки що встановлює регламентаційне регулювання. Тому дисциплінарний регулюючий вплив має бути спрямований на застосування системи відповідальності за порушення або невиконання поставлених завдань у вигляді застосування на розсуд керівництва системи дисциплінарних стягнень, доган, пониження в посаді тощо.

Адміністративний контроль та регулювання сприяють досягненню бажаних фінансових результатів діяльності, досягненню мети та виконують особливу роль у рамках кожного із сільськогосподарських виробників регіону. Відмінність його прояву на рівні сільськогосподарських підприємств та публічного адміністрування галузі, описаного вище, полягає у відмінності об'єктів та суб'єктів адміністративного контролю. Так, на рівні підприємств суб'єктом виступає їх адміністрація, а об'єктом – заходи, дії, результативні показники, спрямовані на досягнення мети господарюючих суб'єктів. Як підтверджують статистичні дані, 28,4% сільськогосподарських підприємств регіону перебувають нині у збитковому стані, причому розмір отриманого ними збитку перевищує прибуток, отриманий іншою частиною виробників сільськогосподарської продукції, що насамперед пов'язано з проблемами в адмініструванні та здійсненні адміністративного контролю та регулюючого впливу [8].

Працівники фінансово нестабільних сільськогосподарських підприємств підтверджують наявність у них проблем контролю якості посівного матеріалу, оновлення стада, закупівлі та використання добрив та інших ресурсів. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок про те, що збиткові підприємства мають внутрішні проблеми в управлінні та у здійсненні якісного адміністративного контролю та регулювання зокрема. Складна економічна ситуація, безумовно, впливає на діяльність підприємств, але, незважаючи на це, 71,6% сільськогосподарських підприємств усе ж змогли досягти прибутковості, що вказує на внутрішнє походження виявлених проблем у збиткових підприємствах. Тому вважаємо за необхідне зауважити, що вирішальна роль адміністративного контролю на рівні підприємств пояснюється потребою в активізації як документального, так і візуального контролю зі сторони їх адміністрації. На всі порушення чи відхилення від запланованих результатів має відреагувати керівництво дисциплінарним регулюючим впливом.

З метою удосконалення адміністративного контролю та регулювання, встановлення стійкого розвитку сільського господарства області необхідно: забезпечити злагоджену дію адміністративного контролю та важелів стабілізуючого регулювання для практичного впровадження намічених стратегічних орієнтирів; активізувати та посилити застосування бюджетного контролю (з метою відслідковування цільового використання коштів та фінансових потоків у рамках аграрних проектів регіону або досягнення стратегічних цілей окремими сільськогосподарськими виробниками); удосконалити адміністративний аудит (з метою виявлення проблем функціонування системи управління); активізувати статистичне та особисте спостереження (задля порівняння досягнутих та

запланованих результатів). На регіональному рівні та на рівні окремих сільськогосподарських виробників адміністративний контроль має носити документарний характер з акцентуванням уваги на статистичне спостереження як інструменту адміністративного контролю з метою документальної фіксації досягнутих результатів та створення умов для цільового застосування розпорядничього та дисциплінарного регулювання.

Висновки. Сільськогосподарське виробництво регіону, незважаючи на складну економічну ситуацію, показало позитивну динаміку виробництва майже за всіма видами продукції, але фінансовий результат діяльності виробників сільськогосподарської продукції регіону має від'ємне значення через збитковість 28,4% підприємств даної галузі. Зважаючи на це, слід зауважити на недоліки внутрішнього характеру, що в основному (як підтверджено у Стратегії розвитку Житомирської області на період до 2020 р.) пов'язані з неефективними управлінськими діями, в яких адміністративний контроль та регулювання займають провідне місце, оскільки за їх допомогою відслідковуються досягнення планових результатів та приймають управлінські рішення щодо необхідності застосування регулювання. Роль адміністративного контролю та регулювання в умовах діяльності окремих сільськогосподарських підприємств регіону зводиться до відслідковування як досягнення кінцевих планових показників, так і проміжних.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку пов'язані з розробкою моделі оптимального функціонування адміністративного контролю та регулювання сільського господарства Житомирської області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Плотнікова М.Ф. Інвестиційна привабливість виробництва аграрної продукції / М.Ф. Плотнікова, Є.І. Ходаківський // Зб. наук. праць Черкаського держ. технол. ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 33. – Ч. III. – С. 21–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/3007/1/Zb_nauk_pr_ChDTU_2013_Vyp_33_ch_3_21-26.pdf.
2. Скидан О.В. Інституціональний аспект формування та реалізації регіональної аграрної політики / О.В. Скидан, Л.Є. Лебединець // Формування стратегії розвитку регіонального АПК: матеріали 6-ї міжфак. наук.-практ. конф. молодих вчених (14 травня 2010 р.); редкол.: І.Г. Грабар, В.В. Зіновчук, В.М. Микитюк [та ін.]; ЖНАЕУ. – Житомир, 2010. – С. 53–55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2908/1/DevelopmentStrategy_2010_53-55.pdf.
3. Економічна статистика / Економічна діяльність / Сільське, лісове та рибне господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.
4. Про ліквідацію територіальних органів Державної інспекції сільського господарства: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 червня 2015 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2015-p>.
5. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
6. Стратегія розвитку Житомирської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.zt.gov.ua/strategiya-rozvitku-zhitomirskoi-oblasti-na-period-do-2020-roku/>.
7. План заходів на 2015–2017 рр. з реалізації стратегії розвитку Житомирської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.zt.gov.ua/strategiya-rozvitku-zhitomirskoi-oblasti-na-period-do-2020-roku/>.
8. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 005.35:658

Романова Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Григор'єва О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Васюта В.В.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS: DOMESTIC AND EUROPEAN EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан соціальної відповідальності бізнесу в Україні, виділено основоположні принципи функціонування СВБ. Досліджено теоретичні засади соціальної відповідальності бізнесу. Розкрито вплив корпоративної соціальної відповідальності на соціально-економічний розвиток підприємств та держави. Розглянуто переваги ведення соціально відповідального бізнесу. Обґрунтовано необхідність розвитку СВБ в Україні на основі європейського досвіду.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальні проекти, принципи, моделі СВБ, європейський досвід.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние социальной ответственности бизнеса в Украине, выделены основополагающие принципы функционирования СОБ. Исследованы теоретические основы социальной ответственности бизнеса. Раскрыто влияние корпоративной социальной ответственности на социально-экономическое развитие предприятий и государства. Рассмотрены преимущества ведения социально ответственного бизнеса. Обоснована необходимость развития СВБ в Украине на основе европейского опыта.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальные проекты, принципы, модели СВБ, европейский опыт.

ANNOTATION

This article investigates the status of social responsibility in Ukraine with emphasis on fundamental principles of CSR. Explores the theoretical basis of business social responsibility. Disclosure of corporate social responsibility practices impact on the socioeconomic development organizations and state. The advantages of running a socially responsible business are considered. The necessity of SRB development in Ukraine based on European experience is proved.

Keywords: social responsibility of business, social projects, principles, models of CSR, European experience.

Постановка проблеми. Еволюційні процеси світового господарства зумовлюють необхідність трансформації національної економіки в напрямі обраного інтеграційного шляху розвитку. Європейський вибір України вимагає поглиблення процесів демократизації та вдосконалення інституційного середовища від-

повідно до прогресивних тенденцій сучасних розвинених європейських економічних систем. Поглиблення розуміння європейського досвіду з проведення економічних реформ на рівні мікроекономічного регулювання господарської системи дозволить удосконалити національний курс економічної трансформації. Соціальне спрямування економічного розвитку являється основоположним критерієм еволюційних процесів в економіці європейських країн. Важливою складовою даного напрямку є реалізація соціальних та екологічних програм, які спрямовані на вирішення проблем зайнятості, соціального страхування та пенсійного забезпечення, надання соціальних гарантій різним верствам населення, захисту навколишнього середовища та ін. Теоретико-методологічні дослідження у даному напрямі дозволять зрозуміти особливості та адаптаційні можливості європейських економічних програм соціального спрямування для вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ соціальної відповідальності бізнесу та проблемам підвищення її ефективності за допомогою впровадження передового зарубіжного досвіду присвячено наукові праці таких вчених, як: О.Ю. Березіна, Н.В. Водницька, З.І. Галушка, Л.А. Грицина, І.Ф. Комарницький, О.В. Степанова, Н.А. Супрун, Є.В. Мішенін, С.В. Мельник, І.М. Царик та ін.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад соціальної відповідальності бізнесу, аналізі вітчизняного та європейського досвіду становлення соціально відповідального бізнесу та обґрунтуванні пропозицій щодо запровадження європейського досвіду на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічною наукою доведено і підтверджується практикою, що для забезпечення стійкого розвитку соціальна відповідальність бізнес-організацій має не менше значення, ніж розвинута економічна інфраструктура, політична стабільність або втілення у життя проектів інноваційного розвитку [1, с. 5].

Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасної практики взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства [2].

Соціальна відповідальність бізнесу включає етичний, правовий, екологічний та соціальний аспекти діяльності підприємств і організацій, що в сукупності зберігає добробут суспільства або забезпечує його зростання. У розвинених країнах для формування успішного бізнесу підприємству недостатньо виробляти та пропонувати ринку товари – воно повинно опікуватися соціальними та екологічними наслідками своєї діяльності – оптимально використовувати невідновлювані чи вкрай обмежені ресурси, зменшувати техногенне навантаження на природне середовище та поліпшувати його стан, піклуватися про власний персонал та впроваджувати програми соціального розвитку суспільства [3, с. 217].

Переваги соціальної відповідальності для бізнесу багато в чому залежать від пріоритетів його економічного розвитку. Відповідно до матриці бізнес-можливостей соціальної відповідальності бізнесу, створеної Sustani Ability International, для ринків, що розвиваються, характерні такі сфери практичної користі соціальної відповідальності бізнесу [4]:

- досконалість екологічних процесів – зростання продуктивності і доходів, економія витрат з використанням екологічно безпечного обладнання;

- формування репутації підприємства – підвищення цінності бренду, економія ресурсів на налагодженні зв'язків з органами влади і контролю;

- людські ресурси – економія ресурсів на приваблюванні й утриманні кваліфікованих спеціалістів;

- доступ до нових ринків – стандартизація згідно із міжнародними критеріями (ISO і т. д.);

- ефективне управління ризиками – своєчасний і оперативний доступ до інформації з компетентних джерел і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні.

Соціальна відповідальність бізнесу є сферою діяльності корпорації, компанії, підприємства, установи, організації, що діє на трансформаційній основі (роботодавці, органи виконавчої влади, профспілки), вирішуючи соціально важливі проблеми як у самому бізнесі, так і за його

межами, тобто на муніципальному, регіональному, національному, а іноді й на глобальному рівнях. Інакше кажучи, це добросовісна ділова практика, розвиток персоналу підприємства, охорона здоров'я працівників і безпечні умови праці, охорона навколишнього середовища, використання ресурсоощадних технологій, а також розвиток суспільства на макrorівні, що має на меті як досягнення найвищих результатів та високого рівня конкурентоспроможності, так і забезпечення соціального добробуту і суспільного розвитку загалом [5, с. 32].

На формування соціальної відповідальності в Україні впливає ряд факторів: структура економіки (переважання галузей важкої промисловості); іноземні інвестиції (міжнародна практика); неефективна система соціального захисту (утримання дитячих садків, будинків відпочинку; підтримка сфер охорони здоров'я та освіти); важкий регуляторний тягар (приховування реальних прибутків, «тіньова» зайнятість); відсутність інституційної підтримки (відсутність урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики соціальної відповідальності та розвиненої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати діяльність із соціальної відповідальності); трудове законодавство (численні порушення існуючих норм і вимог законодавства, характерний високий рівень безробіття, незахищений ринок праці, низька зайнятість жінок на ринку праці) [6, с. 337].

На даний момент в Україні існують тенденції до ведення соціально відповідального бізнесу і реалізації благодійницької діяльності: компанія мобільного зв'язку «Київстар» (відповідальність за продукт, відповідальність перед державою, розвиток персоналу, вклад у суспільство, захист природи) [7]; благодійний Фонд В. Пінчука (інвестиції в людину, аби примножити людський капітал; інвестиції в суспільство, аби покращити рівень соціальної взаємодії; інвестиції у світ, аби сприяти поглибленню всесвітньої інтеграції) [8]; компанія «Сандора» (спонсорська підтримка дитячих будинків, надання фінансової допомоги і вітамінної продукції незахищеним верствам населення, підтримка талановитої молоді і молодіжних лідерських ініціатив, партнерство у проведенні національної «Естафети незалежності» [9] та ін.

Стратегією сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р. [10] визначено, що, відповідно до європейської практики, соціально відповідальний бізнес поширюється на сім напрямків:

- дотримання прав людини;
- дотримання вимог законодавства;
- ділова та корпоративна етика;
- захист навколишнього природного середовища;

- співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання;

- дотримання міжнародних норм поведінки;
- прозорість та підзвітність.

Соціальна відповідальність бізнесу поширена серед країн Європи. В одних країнах вона інтегрована в державну політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – є прерогативою компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія).

Виключну роль у встановленні європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) зіграв саміт Європейського Союзу (Лісабон, 2000 р.), присвячений проблемам зайнятості та економічним реформам. Голови держав та урядів 15 країн ЄС прийняли Спеціальне звернення стосовно питань КСВ, у якому наголошувалось, що «розширення соціальної відповідальності бізнесу є перспективним елементом економічних і соціальних реформ, додатковим ефектом від використання якого стане створення робочих місць і підвищення конкурентоспроможності компаній» [2].

В Європейському Союзі основна роль соціально відповідального бізнесу полягає у підтримці сталого розвитку компаній, що сприяє покращанню ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг.

Поштовхом до розвитку соціальної відповідальності в Європі став закон, що зобов'язав пенсійні фонди інформувати громадськість про те, чи вкладають вони надходження від пенсійних внесків у діяльність соціально відповідальних компаній. Взагалі, сектор інвестицій в соціально відповідальний бізнес (social lyresponsible investments – SRI) у світі постійно зростає. Сьогодні активи тільки європейських SRI-фондів сягають \$15 млрд.

Найбільш популярними об'єктами інвестицій у рамках цієї моделі є:

- розвиток персоналу компаній;
- внесок у розвиток муніципальних утворень, де розташовані виробничі потужності компаній;
- природоохоронна діяльність;
- розвиток науки, освіти і технологій;
- добродійні внески за участю працівників компаній;
- програми приведення діяльності компанії відповідно до світових галузевих стандартів [12].

Розглядаючи європейську модель, важливо зазначити, що характерною її ознакою є помітна роль держави. Загальновідомо, що європейська модель економіки характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучених коштів держави та підприємців. Європейська модель розглядає державу як інститут, що приводить у виконання прийняті правила поведінки. В Європі соціальна відповідальність є складовою стратегій розвитку держав. Саме тому більшість країн ЄС уже зробили або розробляють національні стратегії соціальної відповідальності. Просуваючи соці-

альну відповідальність, уряди країн Європи передусім намагаються, щоб урядові установи подавали правильний приклад самі. Згідно з цим, наприклад, голландські урядові установи приділяють особливу увагу умовам, за яких вироблені товари, які вони купують, до 2% закупівель, зроблених державою, мають бути екологічно чистими. Це сприяє заохоченню компаній виробляти товари і послуги екологічно безпечним способом [13; 14].

Сьогодні європейська модель соціально відповідальної поведінки адаптується найбільш крупними промисловими компаніями, що досягли певного рівня стабільності бізнесу. Європейська модель має на увазі економічне обґрунтування соціальних ініціатив і їх інтеграцію в стратегію розвитку компанії. Тому перед упродовженням цієї моделі керівництву промислової компанії необхідно бути впевненим, що, крім визначення об'єктів вкладень і виділення відповідних коштів, уся діяльність компанії буде переглянута з точки зору її відповідності моделі корпоративної соціальної відповідальності. До того ж мають бути розроблені та закріплені механізми контролю ефективності вкладених коштів [2].

Необхідність розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні зумовлена низкою чинників [10]:

- 1) низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки суб'єктів в Україні, діяльність яких орієнтована на виживання;
- 2) правовий нігілізм і деформація правової свідомості, прагнення оминати закон, а не дотримуватися його;
- 3) низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу через порівняно нетривалу його сучасну історію та практику реалізації ним власної соціальної відповідальності;
- 4) нерозуміння бізнесом та суспільством основних завдань і механізмів реалізації соціально відповідального бізнесу через термінологічну (нормативну) невизначеність;
- 5) закритість більшості українських суб'єктів господарювання для широкої громадськості, детальні відомості про діяльність є закритою інформацією для внутрішнього користування;
- 6) дисбаланс складових реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями.

До основних першочергових заходів, направлених на розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні, належать: державна пропаганда значення соціальної відповідальності, її користі й необхідності для суспільства; формування державного фонду та залучення коштів місцевих бюджетів для часткового дофінансування соціальних проектів, запровадження приватними підприємствами; надання різноманітних податкових пільг та формування заходів морального стимулювання для підприємців, що вклали кошти в соціально значимі про-

екти; запровадження на національному рівні обов'язкової соціальної звітності, необхідної підприємствам для котирування акцій на фондових біржах, участі в державних тендерах, отримання певних ліцензій та ін. [14, с. 19].

Висновки. Посилення тенденції розвитку соціальної відповідальності бізнесу у вітчизняну практику є важливою запорукою впровадження європейських методів господарювання. Соціальне партнерство як основа гармонізації суспільних відносин повинно проявлятися не тільки на загальному суспільному рівні, а і в організаційній діяльності підприємств.

Соціальна відповідальність є важливою складовою частиною ефективного управління підприємством. Підвищення соціального статусу підприємств, а також покращання їх ділової репутації в умовах ринкової економіки є передумовою оптимізації його економічних та адаптаційних характеристик по відношенню до національного та глобального економічного середовища. Формування даного вектору розвитку діяльності бізнесу ефективно та можливо лише при застосуванні зваженої та запланованої стратегії, яка повинна впроваджуватися вповноваженими особами підприємницької організації.

Отже, у результаті реалізації державної політики соціально-економічного розвитку в країнах Європейського Союзу досягнуто високого рівня соціальної відповідальності бізнесу. Європейський досвід необхідно запроваджувати і на вітчизняних підприємствах, що сприятиме не тільки підвищенню ефективності діяльності підприємств, а й соціально-економічному розвитку держави та економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26.
- Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко [та ін.]. – К.: Енергія, 2008 – 96 с.
- Норіцина Н.І. Соціальна відповідальність бізнесу як фактор стабільного розвитку підприємства / Н.І. Норіцина // Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. (21 жовтня 2010 р.); редкол.: Г.О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 217–219.
- Гальчак Х.Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання / Х.Р. Гальчак // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2011. – № 698. – С. 140–145.
- Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики / С. Мельник // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2008. – № 5. – С. 32.
- Сивак О.Б. Соціальна відповідальність в підприємницькій діяльності: вітчизняний та зарубіжний досвід / О.Б. Сивак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1(22). – С. 333–338.
- Социальная ответственность: Отчёт за 2010 год: программы и направления развития корпоративной социальной ответственности «Киевстар», цифры и факты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kyivstar.ua/ru/press_center/responsibility.
- Наше бачення майбутнього / Фонд Віктора Пінчука [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pinchukfund.org/ua/about_fund/activity/?clear_cache=Y.
- О компании «Сандора». Социальная ответственность [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sandora.ua/index.php?id=26>.
- Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
- Мочерна О.С. Світовий досвід КСВ і шляхи його ефективного впровадження в Україні / О.С. Мочерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34396.doc.htm.
- Корпоративна соціальна відповідальність / За заг. ред. Т.С. Смовженко, А.Я. Кузнецової; вид. 2-е, виправл. і доп. – К.: УБС НБУ, 2010. – 314 с.
- Волинець У. Моделі соціальної відповідальності / У. Волинець // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2013. – № 20(1). – С. 117–122.
- Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 15–19.

УДК 339.924

Самойлик Ю.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

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

A COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF DOMESTIC ENTERPRISES IS IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми виходу української продукції на міжнародні ринки та їх конкурентоспроможність з виробниками інших країн через невідповідність європейським стандартам, яка стала досить актуальною за останні роки. Розглянуто випуск конкурентоздатної продукції, від якої залежить ефективний та стабільний розвиток економіки країни загалом. Звернено увагу на проблеми випуску на ринок ЄС молочної, швейної та сільськогосподарської продукції, їх ліцензуванні та стандартизації згідно з чинними законами. Пропонується низка заходів, згідно з якими підвищиться рівень конкурентоспроможності українських підприємств. Головним завданням є наближення до європейських ринків, характерною рисою якого є зміна якості, ціни, підняття рівня продукції до європейських стандартів.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції підприємств, міжнародні стандарти, Європейський Союз, ринок ЄС, ліцензування, виробництво продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована проблема выхода украинской продукции на международные рынки и их конкурентоспособность с производителями других стран из-за несоответствия европейским стандартам, которая стала достаточно актуальной на протяжении последних лет. Рассмотрен выпуск конкурентоспособной продукции, от которой зависит эффективное и стабильное развитие экономики страны в целом. Обращено внимание на проблему выпуска на рынок ЕС молочной, швейной и сельскохозяйственной продукции, ее лицензирования и стандартизации согласно действующим законам. Предлагается ряд мероприятий, согласно которым повысится уровень конкурентоспособности украинских предприятий. Главным заданием является приближение к европейским рынкам, характерной чертой которого является изменение качества, цены, поднятия уровня продукции до европейских стандартов.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, международные стандарты, Европейский Союз, рынок ЕС, лицензирование, требования производства.

ANNOTATION

The problem of withdrawal of Ukrainian products to international markets and their competitiveness with producers in other countries, because of inconsistencies with European standards, which has become very topical in recent years in Ukraine. Release of competitive products considered, on which the efficient and sustainable development of the economy in general. Paid attention to problem of placing to the market of EC of suckling, sewing and agricultural products, them лицензуванні and standardizations in obedience to laws in force. The row of measures the level of competitiveness of the Ukrainian enterprises will rise in obedience to that is offered in the article. A main task is as possible nearer to get around the European markets. The personal touch assigned is a

change of quality, price, raising of level of products to the European standards.

Keywords: competitiveness of enterprises, international standards, European Union, EU market, licensing, production.

Постановка проблеми. За останні роки проблема конкурентоспроможності продукції в Україні стала однією з найбільш важливих. Від випуску конкурентоздатної продукції залежить ефективний та стабільний розвиток економіки. Цей показник характеризує не лише окремі підприємства, а й економіку країни загалом. Сьогодні конкурентоспроможність української продукції залишається на дуже низькому рівні, не зважаючи на величезний експортний потенціал багатьох галузей української економіки.

Європейська інтеграція надає нові можливості для розвитку економіки України. Але разом з тим інтеграція України в Європейський Союз може завдати країні великих негативних наслідків, оскільки на даному етапі економіка країни не є стабільною.

Характерними ознаками сучасного стану економіки України є мінливість, динамічність та невизначеність ринкових умов, в яких функціонують підприємства. А оскільки виробництво – головна ланка економіки країни, то саме це обумовлює пошук підприємствами нових шляхів їх ефективної діяльності, головним завданням яких є просування та забезпечення конкурентоспроможності українських товарів та послуг на ринках ЄС.

На сьогоднішній день здатність будь-якого вітчизняного підприємства бути конкурентоспроможним на світовому ринку є досить актуальним питанням, оскільки іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, є технологічно сильнішими та конкурентоспроможнішими. За цих умов необхідно визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з метою їх інвестиційної привабливості та можливості конкурування з іноземними фірмами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виходу на зовнішні ринки українських підприємств висвітлюються і у навчально-методичній, науковій літературі [1; 5; 9; 10], і у засобах масової інформації [2–4; 6–8]. Компанії, що вирішила вийти на європейський ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі – як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і у своїй власній. До таких обмежень, на думку В.Г. Щербак та В.П. Лозенко, належать митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль з боку держави, ряд нетарифних бар'єрів, а також культурні особливості країни при розробці маркетингових програм [1, с. 41].

Мета статті полягає в аналізі проблем конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у контексті євроінтеграції економіки України та шляхи їх вирішення.

Метою досліджень є аналіз випуску на ринок ЄС молочної, швейної та сільськогосподарської продукції, їх ліцензування та стандартизація згідно з чинними законами. Згідно з метою, потрібно запропонувати низку заходів для підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед Україною гостро стоїть питання про пошук нових ринків збуту та вихід товарів на європейський ринок. Як відомо, головним бар'єром у вирішенні цього завдання є конку-

рентоспроможність наших товарів та підприємств із товарами та підприємствами західних партнерів. З огляду на географічне розміщення найраціональнішим буде вихід вітчизняних підприємств на європейські ринки. Дані ринки є дуже насиченими та конкуренція на них є занадто висока, тому для успішного виходу українських товарів на них потрібно вирішити кілька завдань, а саме підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів. До цього завдання входять зміна якості, ціни, підняття рівня продукції до європейських стандартів і низка інших показників.

Неминучий процес глобалізації не обходить стороною і Україну. Завдяки вступу до Світової організації торгівлі Україна отримала переваги щодо одержання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн – членів СОТ, тобто одночасне покращання умов торгівлі із більш ніж 150 країнами. Але і сьогодні конкурентоспроможність української продукції залишається на дуже низькому рівні, незважаючи на величезний експортний потенціал багатьох галузей української економіки. У квітні 2014 р. ЄС в односторонньому порядку відкрив свій ринок для українських товарів. Він запровадив так звані «автономні торговельні преференції», за якими він почав реалізовувати свої зобов'язання в рамках Угоди про асоціацію (та її торговельних розділів) ще перед її підписанням [2].

Таблиця 1

Топ-10 квотованих товарів, що адмініструються за принципом «Перший прийшов, перший отримав» у 1-му півріччі 2015 р. [2]

Назва	Річний обсяг квоти на період АТП 2015 р., т	Залишок квоти, т	Використано квоти, т	Використано квоти, %
Мед	5000	0	5000	100,00
Сік яблучний та виноградний	10000	143,465	9856,535	98,57
Крупи зернових	6300	1471,173	4828,827	76,65
Овес	4000	1341,180	2658,820	66,47
Томати	10000	8016,353	1983,647	19,84
Цукор-сирець	20070	17821,600	2248,400	11,20
Фруктоза	2000	1903,334	96,666	4,83
Висівки	16000	15526,530	473,470	2,96
Крохмаль	10000	9807,350	192,650	1,93
Солод	7000	6938,030	61,970	0,89

Таблиця 2

Використання квот із застосуванням механізму ліцензування у 1-му півріччі 2015 р. [2]

Назва	Річний обсяг квоти на період АТП 2015 р., т	Залишок квоти, т	Використано квоти, т	Використано квоти, %
Кукурудза	400 000	0	400 000	100,00
Пшениця	950 000	624 060,343	325 939,657	34,31
Ячмінь	250 000	244 430,000	5 570,000	2,23
			Використано	
М'ясо птиці	16 000	Квоти першого (січень-березень) і другого (квітень-червень) підперіодів по 4000 т кожна використані повністю		
	20 000	Квота першого підперіоду (січень-березень) – використано 900 т з 5000 можливих Квота другого підперіоду (квітень-червень) – використано 1180, 072 т з 5000 можливих		

Для України відкрилися великі можливості імпорту на ринку ЄС. Тепер розглянемо Топ-10 квотованих товарів за принципом «Перший прийшов, перший отримав» (табл. 1) та механізму ліцензування за перше півріччя 2015 р. (табл. 2).

Незважаючи на пом'якшення умов, експорт українських продуктів поступово скорочується. Експерти запевняють, що причиною є надлишок товарів на європейському ринку.

Аналізуючи дані табл. 1 і 2, лише деякі продукти харчування, що поставляються з України в ЄС, можуть конкурувати з продукцією інших країн. Фактично Україна виробляє не більше десятка продуктів, які європейці вважають дефіцитними і готові платити за них великі гроші. Євросоюз надав українським аграріям квоти на 36 найменувань продуктів харчування, які звільняються від мита.

Розглядаючи експортну діяльність наших виробників на зовнішніх ринках, можна виділити таку тенденцію, що основною часткою експорту є сировинна продукція та напівфабрикати. Металургія, сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловість дають понад 80% українського експорту. Наша продукція більшою мірою представлена на ринках із переважно ціновою конкуренцією, тоді як продукція західних партнерів отримує своїх покупців завдяки високій якості товару. Застарілість технічної та технологічної баз сприяє зниженню конкурентоспроможності нашої продукції, а саме її якості. В Україні дуже повільними темпами проходить етап переорієнтації з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, у той час як у світі швидко проходить період, коли виробники переходять від цінової конкуренції до нецінової [3].

В Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2013-2014, GCI) Україна за рік опустилася на 11 позицій, посівши 84-е місце зі 148 країн. Серед негативних факторів впливу на позицію України у рейтингу можна назвати: доступ до фінансування (16,7%), корупція (15,5%) та податкове адміністрування (11%). У 2014 р. Україна змогла відіграти вісім позицій і посісти 76-е місце зі 144 країн. ВЕФ уточнює, що конфлікт у східній частині країни та в Криму мало вплинув на результати, оскільки на той час дані вже були зібрані, проте вплине на конкурентоспроможність країни в майбутньому [4].

В Україні існують підприємства, продукція та послуги яких є конкурентоздатними не тільки на вітчизняному ринку, але й на зовнішньому, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Одними з таких підприємств є підприємства молокопереробної галузі [5]. Попри те, що у деяких країнах ЄС спостерігається перевиробництво молока, експерти переконані, що українські молочні продукти можуть бути конкурентоспроможними через свою деше-

визну. Українських виробників молокопереробної продукції приваблює можливість постачання в Євросоюз – другий за місткістю ринок у світі після США, де ціни на молочну продукцію у декілька разів вищі, ніж в Україні [6].

За 11 місяців 2014 р. на просторі Європейського Союзу виробництво молока було збільшено на 5,1% відносно аналогічного періоду попереднього року, також спостерігалось і зростання оптових цін на молоко: на кінець січня 2015 р. його ціна становила 32,75 євро/100 кг (на кінець грудня 2014 р. – 31,25 євро/100 кг). Зростало також виробництво молока і в США (за результатами 2014 р. приріст становив 3,14%) [7].

Одним із бар'єрів, які поки що не дозволяють у повній мірі освоювати європейський ринок, є відчутний конкурентний тиск та ринках деяких видів молочної продукції, які є для українських виробників експортноорієнтованими, наприклад, ринок казеїну, ринок сироватки та ін. Основним серйозним конкурентом української продукції тут виступає продукція сусідньої Білорусі. Білоруські виробники, як правило, орієнтовані на застосування інструментів цінової конкуренції на основі демпінгу цін [7].

Десять українських компаній уже до кінця поточного року зможуть узгодити всі питання щодо поставок своєї молочної продукції на ринки ЄС. Таку новину опублікувала «Преса України», яка взяла інтерв'ю у міністра аграрної політики та продовольства під час дискусійної платформи в рамках Українсько-німецького економічного форуму в Беліні Олега Павленка. Міністр заявив: «Цього року ми хочемо відкрити ринок ЄС для постачання нашої молочної продукції, оскільки зараз десять компаній на стадії завершення узгодження». На даний час, за словами міністра, українські молочні компанії вже пройшли узгодження щодо поставок своєї продукції до Китаю. Серед азіатських країн Китай є основним імпортером української продукції. Нагадаємо, що продукція з України експортується у понад 100 країн світу [8].

Одним із потужних важелів розвитку економіки та забезпечення формування державного бюджету виступає текстильний сектор. Швейна промисловість належить до сфери виробництва товарів народного споживання, яка завжди приваблива для інвесторів. Пріоритетність швейної галузі визначається: швидким обігом капіталу; низькою енергомісткістю виробництва (1–3% валових витрат); незначним впливом на довкілля; значним експортним потенціалом; соціальним спрямуванням; є потенційним джерелом податкових надходжень у бюджет.

Сьогоднішній стан розвитку швейної галузі в країні не дозволяє досягнути бажаного ефекту. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зокрема швейної, – це дуже болюче питання в контексті євроінтеграції. Основними причинами низької конкурентоспроможності української швейної продукції на

світових ринках є: низька якість товарів, невідповідність сучасним потребам споживачів, мала частка готової продукції, орієнтація на товари з низькою доданою вартістю, технологічна відсталість і зношеність обладнання, відсутність у малого та середнього бізнесу досвіду продажу на зовнішніх ринках в умовах підвищеної конкуренції тощо [9].

Українська швейна промисловість працює за толінговими схемами. На вітчизняних підприємствах виготовляється одяг для багатьох іноземних фірм (табл. 3), а також ряду інших світових брендів, які розміщують замовлення в Україні. При цьому самі бренди воліють не афішувати такої співпраці.

За даними Української асоціації легкої промисловості, на експорт відправляються до 85% їхньої продукції. Співпраця із закордонними замовниками не тільки допомагає виживати вітчизняній легкій промисловості, а й дозволяє їй долучатися до світових технологій, а також поступово проводити модернізацію обладнання. На думку експертів, сьогодні оснащення більшості українських фабрик, які працюють за давальницькою схемою, відповідає європейському рівню [9]. Також співпраці із світовими брендами завжди передують серйозне навчання українського персоналу, адже в інтересах замовника зробити так, щоб фабрика виготовляла продукцію за найвищими стандартами.

Для розвитку економіки держави та власне галузі вітчизняні підприємства швейної промисловості мають налагоджувати власне виробництво. Проте повністю відмовитись від давальницьких схем одразу майже неможливо. Причинами цього є податкове законодавство, що оподатковує великими податками; відсутність власної сировинної бази; застарілість власного обладнання та технологій; неможливість виго-

товлення власного обладнання для підприємств легкої промисловості; неможливість конкурувати з великою кількістю дешевих неякісних товарів, що потрапляють на український ринок як у вигляді напівлегального імпорту, так і контрабандою, тощо [5].

Підвищення конкурентоспроможності української швейної продукції та збільшення продуктивності виробництва може бути внаслідок участі України у спільному європейському ринку, вільному руху товарів швейної промисловості між Україною та ЄС. Запровадження європейських стандартів в економічній діяльності стимулюватиме надходження прямих інвестицій, що матиме позитивний вплив на внутрішній споживчий ринок, а джерелом збільшення продуктивності має стати вільний доступ до капіталу і новітніх технологій.

Отже, швейна галузь промисловості в Україні потребує разючих змін.

Співпраця вітчизняних підприємств з іноземними брендами назавжди залишить набутий досвід, а інтеграція до Європейського Союзу відкриє нові перспективи розвитку. Полегшення доступу на зовнішні швейні ринки ЄС, сприятиме долученню до новітніх світових технологій, нового сировинного ринку, зростанню обсягів експорту швейної продукції, переоснащенню підприємств. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних швейних виробів на зовнішніх ринках дасть можливість вийти на внутрішній ринок, що матиме позитивно позначитися на фінансово-економічному стані підприємств швейної промисловості України та подальшій інтеграції України до світового торговельного простору.

Однією з конкурентних переваг України на міжнародному сільськогосподарському ринку є найвища у світі забезпеченість родючими чор-

Таблиця 3

Іноземні замовники швейної продукції в Україні [9]

Швейне підприємство	Місце розташування підприємства	Найменування бренду
Грегори Арбер	Одеса	Benetton, Conbipel, Esprit, Gerry Weber, Mexx
Балтська швейна фабрика	Балта Одеська обл.)	Benetton, Esprit, Kookai, Laura Ashley, Max Mara, Mexx, Next, Steilmann, Top Shop, Wallis
Володарка	Вінниця	Hugo Boss
Тулчинська швейна фабрика	Тулчин (Вінницька обл.)	Diverse, Esprit, Grosso Moda, Karstadt, Maratex, Mexx, Roxy, Staff, Walker
Євро-стиль	Полтава	Frank Henke Mode GmbH, Franken Walder
Кремтекс	Кременчук (Полтавська обл.)	Betty Barclays, Vera Mont
Трембіта	Чернівці	Armand Thiery, Benetton, Celio, Fellini, Galeries Lafayette, Gianni Ferrucci, Prado
Арніка	Чернівці	Triumph
Дана	Київ	Iceberg, Sandro
Троттола	Львів	New Look, Zara
Калина	Червоноград (Львівська обл.)	Triumph
Санта-Україна	Первомайськ (Миколаївська обл.)	BCBG, Grossa Moda, Laura Ashley, Mexx, Next, Top Shop
Бердичівська швейна фабрика	Бердичів (Житомирська обл.)	Licona, Peter Kaiser

ноземами (30% всього світового запасу) та наявність сприятливих умов для тваринництва [10].

Світові тенденції зростання популярності здорового, екологічно чистого та безпечного харчування все впевненіше охоплюють і нашу державу. На відміну від інших, так би мовити, «примх моди», органічна та екологічно чиста продукція з просто вдалої реклами стає свідомим вибором.

Органічна продукція, або, як її ще називають, екологічно чиста продукція харчування, – це така продукція, яка вирощена та вироблена без застосування будь-яких хімічних препаратів та генних модифікацій. Основними вимогами виробництва органічних продуктів є відмова від хімічних засобів захисту і мінеральних добрив у сільському господарстві, від стимуляторів росту та антибіотиків у тваринництві та від використання генномодифікованих організмів (ГМО).

Останнім часом Україна суттєво зменшила придбання іноземних продуктів харчування – на 18%. Обсяг сільськогосподарського виробництва зріс на 16% порівняно з відповідним періодом минулого року, при цьому середня врожайність зернових збільшилася на 14% [11].

«Виробництво продовольства є одним з основних двигунів розвитку української економіки. Тільки від експорту зерна ми очікуємо до кінця поточного року 2 мільярда доларів США», – зазначив А.П. Яценюк. Глава Уряду наголосив, що Україна вже повністю використала квоти на постачання до Європейського Союзу меду, виноградних соків, пшениці, борошна, кукурудзи, квота на експорт м'яса та напівфабрикатів використана на 77%, зернових круп – на 78%, томатів – на 72%. Уряд очікує на рішення Європейського парламенту щодо продовження автономних преференцій для української продукції, а саме на безмитне ввезення української продукції на ринки ЄС [12].

На сучасному глобальному ринку сільськогосподарської продукції та продовольства попит значним чином диференційований: від неважливого 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.

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». В Україні процес сертифікації органічної продукції регламентується Законом України «Про органічне виробництво» від 21 квітня 2011 р. та передбачає сертифікацію всіх суб'єктів, які беруть участь у виробництві органічної продукції.

Більшість українських органічних господарств розташовані у Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Одеській, Полтавській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій областях. Так, у Полтавській області сертифіковані два сільськогосподарські підприємства – ТОВ «Кварк» та ПП «Акроекологія», що займаються виробництвом сільськогосподарських культур, а також переробне підприємство ТОВ «Діамант», що виробляє крупи, мюслі та пластівці, які вимагають варіння і миттєвого приготування з усіх видів зернобобових [13]. Українські сертифіковані органічні господарства мають різний розмір – від кількох гектарів (як і в більшості країн Європи) до понад десяти тисяч гектарів ріллі. На ринку органічної продукції на даний час працює незначна кількість виробників, які практично не конкурують, що спричиняє безсистемні варіації цін на органічну продукцію навіть у межах однієї товарної групи. Значне перевищення попиту над пропозицією забезпечує виробникам органічної продукції становище близьке до монополістичного.

Отже, спеціалізація сільського господарства саме на органічному виробництві дозволить отримати переваги, які забезпечать: конкурентоспроможність національної економіки; активізацію переорієнтації на виробництво екологічної продукції в Україні; позиціонування українського виробника на світовому ринку як виробника екологічно чистих продуктів харчування.

Виробництво органічної продукції може стати конкурентною перевагою економіки України і надати імпульс розвитку не тільки сільського господарства, але й багатьох інших супутніх галузей. Розвиток ринку органічної продукції потребує відповідного законодавчого, нормативно-правового забезпечення та фінансової державної підтримки, оскільки ефективність розвитку можлива лише за умови сумлінного виконання кожним суб'єктом ринку своїх функцій.

Таким чином, ринок органічної сільськогосподарської продукції можна визначити як взаємовигідний конкурентний обмін усім, що

становить екологічну, соціальну та економічну цінність. Це, у свою чергу, дає можливість підвищення конкурентоспроможності органічної продукції й рентабельності господарств. За таких умов виробництво органічної продукції може стати конкурентною перевагою економіки України і надати імпульс розвитку не тільки сільського господарства, але й багатьох інших супутніх галузей.

Отже, слід зазначити, що у країні існують не лише передумови, а й об'єктивна необхідність розвитку органічного землеробства. Аналіз свідчить, що в Україні існує значний потенціал для виробництва та реалізації органічної зернопродукції. Водночас дія більшості соціально-психологічних, організаційно-правових, фінансово-економічних чинників гальмує подальший розвиток органічного виробництва.

Висновки. Отже, існуючі позиції України на європейських ринках свідчать про низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Для того щоб змінити дану ситуацію та підвищити рівень їх конкурентоспроможності, треба провести низку заходів, а саме: зміну технічної та технологічної баз, проведення інноваційної діяльності на підприємствах, запровадження новітніх технологій, підвищення кадрової кваліфікації, підвищення та дотримання стандартизації продукції, переорієнтацію на продаж високотехнологічних товарів та ін. Насамперед Україна має брати приклад з досвідчених високорозвинених країн, де питання їх конкурентоспроможності постійно перебуває у центрі уваги, тому що, як уже було зазначено, конкурентоспроможність підприємств країни та їх товарів складає загальну конкурентоспроможність економіки усієї країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Алтухова І.Н. Конкурентоспособность предприятий на внешнем рынке / І.Н. Алтухова // Вісник Донецького університету. – 2012. – Вип. 1. – С. 106–111.
- Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії / Автономні торговельні преференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/h4judK>.
- Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [підручник] / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 580 с.
- Рейтинг глобальної конкурентоспроможності // Interfax-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/166276.html>.
- Перелигін М.М. Технічні бар'єри експортування промислової продукції вітчизняними підприємствами / М.М. Перелигін // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3 – С. 72.
- Крисанов Д.Ф. Особливості та передумови формування транспортно-логістичних ланцюгів підприємствами агропродовольчого комплексу України / Д.Ф. Крисанов // Вторая международная научно-практическая конференция «Проблемы развития транспортной логистики» (Одеса, 13–17 вересня, 2010 р.). – Одеса: Інтер-ТРАНСЛОГ, 2010. – С. 56–59.
- Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми інтеграції підприємств молочної промисловості України на європейський ринок / Т.Л. Керанчук. – К., 2015. – С. 1–3.
- Українська молочна продукція вийде на ринки ЄС до кінця року – Павленко // Преса України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uapress.info/uk/news/show/101784/>.
- Богданович К. Швейні ZARA бітки. Українські фабрики перетворилися на цех з пошиття для світових брендів / К. Богданович // Кореспондент. – 2013. – № 35. – С. 24–27.
- Артиш В.І. Виробництво органічної продукції в країнах Європейського Союзу / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 93–96.
- Жавнерчик О.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності органічної продукції в Україні / О.В. Жавнерчик // Вісник ОДЕУ. – 2013. – Вип. 1. – С. 235–238.
- Продовольча безпека світу залежить від України – Яценюк // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2014/10/17/499073/view_print/.
- Майбук Ю.В. Сертифікація органічної продукції – шлях України в майбутнє / Ю.В. Майбук, Г.С. Шестопап // Товарознавчий вісник. – 2012. – Вип. 5. – С. 382–388.

УДК 658.15

Сирветник-Царій В.В.
кандидат економічних наук,
Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

Дуляба Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівська комерційна академія

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІЯВЛЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

TAXONOMIC ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF DETECTION OPPORTUNITIES FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF ECONOMIC POTENTIAL TRADE ENTERPRISE CONSUMER COOPERATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації як системи з використанням методу таксономічного аналізу на основі показників діагностики ефективності управління потенціалом. Визначено стан розвитку управління економічним потенціалом кожного досліджуваного підприємства. Результати є підґрунтям для реалізації заходів щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу торговельних підприємств та удосконалення механізму управління ним.

Ключові слова: економічний потенціал, управління потенціалом, споживча кооперація, таксономічний аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие эффективности управления экономическим потенциалом предприятий торговли потребительской кооперации как системы с использованием метода таксономического анализа на основании показателей диагностики эффективности управления потенциалом. Определено состояние развития управления экономическим потенциалом каждого исследуемого предприятия. Результаты выступают основанием для реализации мероприятий по повышению эффективности использования экономического потенциала торговых предприятий и улучшения механизма управления ним.

Ключевые слова: экономический потенциал, управление потенциалом, потребительская кооперация, таксономический анализ.

ANNOTATION

Studies the development of effective management and economic potential of trade as a system of consumer cooperatives using the taxonomic analysis based on diagnostic performance management efficiency potential. The condition of governance and economic potential of each of the investigated companies. The results are the basis for the implementation of measures to improve the efficiency of the economic potential of commercial enterprises and improve the mechanism of management.

Keywords: economic potential, management potential, consumer cooperatives, taxonomic analysis.

Постановка проблеми. Функціонування підприємств торгівлі споживчої кооперації в сучасних умовах пов'язане з існуванням проблем та переваг в управлінні їх економічним потенціалом. Таким чином, виникає необхідність визначення напрямів підвищення ефективності управління економічним потенціалом, що дозволить узагальнити та окреслити основні перспективи розвитку. При цьому вважаємо за доцільне ґрунтувати рекомендації на результа-

тах статистичних розрахунків, використавши метод таксономічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування таксономічного аналізу для дослідження розвитку управління економічним потенціалом підприємств торгівлі як системи ґрунтується на тих міркуваннях, що в економічній науці деколи важко проводити дослідження статистичними методами, котрі опираються на розподіл багатомірного простору випадкових величин, так як число доступних спостережень, котрі знаходяться в сукупності даних, як правило, невелике.

Одним із перших почав використовувати спеціальну дослідницьку методику агрегування ознак З. Хельвіг. Вченим був запропонований таксономічний показник, котрий являє собою синтетичну величину, яка утворена з усіх ознак, які характеризують економічне явище, що вивчається. Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники, як: Айвазян С.А., Бажаєв З.І., Кожушко О., Плюта В., Сабліна Н.В. та ін. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метод багатомірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємства, зокрема, у підведенні підсумків роботи, оцінці виконання плану, аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання та їх підрозділів. Застосування цього методу пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. У таких умовах дати цілісну оцінку вказаних явищ за допомогою одного показника неможливо, тому використовується система різноманітних показників, які необхідно систематизувати та проаналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень. Саме таксономічні методи мають

потужний арсенал алгоритмів систематизації і покликані вирішити дану проблему, що й обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Мета статті полягає у проведенні таксономічного аналізу, що дозволить вирішити проблему впорядкування багатомірності системи стосовно нормативного вектора-еталона. Використання методу таксономії допоможе «згорнути» багатомірний статистичний матеріал, що характеризує систему у часі та просторі, в єдину кількісну характеристику, тобто дасть змогу побудувати узагальнювальну оцінку рівня розвитку системи та підвищить ефективність управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження. Таксономічні методи використані для аналізу внутрішніх ресурсів підприємства. Їхня назва походить від двох грецьких слів: «таксис» (що означає розташування, порядок) і «номос» (закон, правило, принцип). Таким чином, таксономія – це наука про правила впорядкування й класифікації [2, с. 292].

Інформацію про властивості розподілу багатомірної випадкової величини, яка відноситься до поняття спектра розподілу, можна одержати за допомогою таксономічних методів. Ці методи дозволяють розбити сукупність даних, представлених виразом, який і є об'єктом таксономічних досліджень, на непусти й непересічні підмножини. Таким чином, буде отримана інформація, близька до тієї, яку дає дослідження спектра розподілу.

Якщо розуміти однорідність даних так само, як вона розуміється в регресійних дослідженнях, то для обробки сукупності точок-об'єктів, які є реалізацією багатомірної величини, найбільш відповідними є методи порівняльного багатомірного аналізу (СМА). З їхньою допомогою досить просто розділити сукупність об'єктів на цілком віддільні або частково віддільні підмножини. Аналіз однорідності об'єктів-точок можна значно поглибити, увівши відповідні показники для оцінки ступеня віддільності, що вийшли щодо однорідних підмножин [3].

При розрахунках таксономічного показника використано алгоритм здійснення таксономічного аналізу (рис. 1).

При побудові таксономічного показника застосовується матриця даних або складена зі стандартизованих ознак. Стандартизація дозволяє позбутися одиниці виміру, як вартісної, так і натуральної. Одночасно відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія стає рівною одиниці), а також значень ознак (усі середні арифметичні рівняються нулю), що небажано, тому що через це кожна ознака однаковою мірою впливає на результати аналізу. Тому в деяких випадках встановлюють ієрархію ознак, використовуючи відповідні коефіцієнти ієрархії, що диференціюють ознаки за їх важливістю для дослідження, що проводиться. Коефіцієнти визначаються на основі якісного аналізу або за допомогою відповідних методів.



Рис. 1. Алгоритм проведення таксономічного аналізу розвитку системи [2, с. 294]

Для дослідження розвитку управління економічним потенціалом підприємств торгівлі як системи на основі таксономічного аналізу доцільно використати сукупність показників діагностики ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації (П1-П5) за 2010–2012 рр. [3].

Далі, згідно з визначеною процедурою таксономічного аналізу, доцільно сформувати стандартизовану матрицю. Процедура стандартизації характерна для багатьох багатовимірних статистичних методів і передбачає нормування вихідних даних для того, щоб ознаки вимірювання факторів стали безрозмірними [4, с. 24]. При цьому стандартизація буде відбуватись шляхом ділення кожного значення показника на середнє його значення за ряд досліджуваних періодів. Як наслідок, середні значення для кожної досліджуваної ознаки дорівнюватимуть нулю, а дисперсії – одиниці.

За даними проведеної стандартизації сформовано п'ять матриць. При цьому стовпчики матриць відповідають рокам дослідження, у рядках – показники дослідження. Наступним

етапом таксономічного аналізу розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації як системи, є диференціація ознак. При цьому всі змінні необхідно поділити на стимулятори та дестимулятори. Підставою для такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які чинять позитивний (стимулювання) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, протилежні – дестимуляторами.

Детальне опрацювання досліджуваних показників ефективності управління економічним потенціалом торговельних підприємств показав, що більшість обраних для діагностики показників – стимулятори розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації як системи. Вияняток становлять такі досліджувані показники, як рівень витрат обігу, частка витрат на інформатизацію виробничого процесу, коефіцієнт стійкості товарного асортименту, доля неходових і залежалих товарів у загальному обсязі товарного асортименту, співвідношення середньої зарплати і прожиткового мінімуму, коефіцієнт заборгованості, рентабельність витрат на оплату праці, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт фінансового ризику, витратність управління, коефіцієнт дивідендних виплат.

Поділ індикаторів на стимулятори й дестимулятори – основа для побудови вектора-еталона. Елементи цього вектора мають координати та формуються за рахунок значень показників за формулою (1):

$$\begin{cases} X_{oi} = \max x_{ij} \text{ (стимулятор)} \\ X_{oi} = \min x_{ij} \text{ (дестимулятор)} \end{cases} \quad (1)$$

Вектор-еталон має наступний вигляд:

$$P_0 = (-; -; +; -; +; +; +; +; -; -), \quad (2)$$

де: $X_3, X_5, X_6, X_7, X_8, \dots$ – стимулятор (+);
 $X_1, X_2, X_4, X_9, X_{10}, \dots$ – дестимулятор (-).

Таким чином, визначаємо координати вектору-еталону для кожного досліджуваного підприємства (П1–П5), які мають наступний вигляд:

$P1 = \{1,21; 1,05; 1,01; 0,98; 1,24; 1,14; 1,02; 2,64; 0,94; 1,03; 2,66; 1,11; 1,03; 1; 0,99; 0,83; 2,64; 0,77; 1,24; 0,98; 1,06; 1,15; 1,12; 1,14;$

$0,09; 0,44; 2,67; 0,98; 2,55; 1; 1; 2,65; 1,03; 1,19; 1,19; 1; 1,14; 1,07; 1; 1,06; 1,06; 1,04; 1,07; 1,5; 0; 2,17; 1,71; 1,71; 1,25\}$,

$P2 = \{1,07; 1,02; 1,02; 0,93; 1,22; 1,05; 1,07; 1,42; 1,1; 1,02; 1,04; 1,46; 1,02; 1,04; 1; 0,99; 0,9; 1,45; 1; 1,16; 0,92; 1,21; 1,04; 1,29; 1,04; 0,42; 0,56; 1,44; 0,92; 1,4; 1; 1,03; 1,48; 1,05; 1,05; 1,06; 0,98; 1,05; 1,36; 1; 1,07; 1,05; 1,03; 1,19; 1,62; 0; 1,76; 1,88; 1,5; 1,06\}$,

$P3 = \{1,54; 1,02; 1,03; 0,7; 1,55; 1,47; 1,26; 1,6; 0,94; 1,03; 1,06; 1,45; 1,04; 1,03; 1; 0,98; 0,67; 1,033; 0,9; 1,86; 0,85; 1,05; 1,54; 2,89; 1,48; 0,71; 0,29; 1,02; 0,86; 1,28; 1; 1,04; 1,54; 1; 1; 1; 0,98; 1,26; 1,02; 1,03; 1,03; 1,08; 1,26; 1,27; 1,12; 0; 1,25; 1,14; 1,29; 1,14\}$,

$P4 = \{1,07; 1,03; 1; 0,94; 1,03; 1,07; 1,09; 1,1; 0,98; 1,01; 1,04; 1,14; 1,1; 1,04; 1; 0,99; 0,83; 1,16; 0,93; 1,6; 0,84; 1,08; 1,03; 1,2; 1,04; 1,18; 0,65; 1,29; 0,88; 1,12; 1; 1,02; 1,13; 1,01; 1,09; 1,09; 0,98; 1,09; 1,11; 1,03; 1; 1,03; 1,11; 1,12; 1,28; 0; 1; 1,71; 1,88; 1,29\}$,

$P5 = \{1,22; 1,02; 1,03; 0,85; 1,16; 1,18; 1,12; 2; 0,95; 1,02; 1,04; 1,34; 1,15; 1,01; 1; 1; 0,83; 1,58; 0,97; 1,18; 0,69; 1,04; 1,1; 1,28; 1,24; 0,75; 0,72; 1,46; 0,69; 1,46; 1; 1,01; 1,63; 1; 1,01; 1,05; 0,97; 1,02; 1,04; 1,06; 1,02; 1,1; 1,06; 1,05; 1,25; 0; 1; 1; 1,36; 1,07\}$.

Наступним етапом визначення таксономічного показника рівня розвитку системи є встановлення відстані між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Відстань між точкою – одиницею й точкою P_0 розраховується за формулою:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2}, \quad (3)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника в період часу i ;

Z_{oj} – стандартизоване значення i -го показника в еталоні.

Розраховані значення C_{io} для кожного досліджуваного торговельного підприємства будуть об'єднані в табл. 1.

Отримана відстань є початковою для розрахунку показника рівня розвитку системи. Визначаємо таксономічний показник рівня розвитку системи за формулою:

$$K_i = 1 - d, \quad (4)$$

де d – відхилення відстані між точкою-одиницею й точкою P_0 від значення відстані ознак.

Таблиця 1

Таксономічні показники розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації (П1–П5) як системи за 2010–2012 рр.

Роки	П1		П2		П3		П4		П5	
	C_{io}	d_{io}	C_{io}	d_{io}	C_{io}	d_{io}	C_{io}	d_{io}	C_{io}	d_{io}
2010	6,721	0,804	1,727	0,460	4,277	0,847	1,411	0,528	1,784	0,591
2011	6,199	0,741	3,029	0,808	3,768	0,746	1,999	0,748	2,745	0,910
2012	3,390	0,405	2,937	0,783	2,428	0,481	2,329	0,872	2,146	0,711
	$C_0 = 5,437$		$C_0 = 2,565$		$C_0 = 3,491$		$C_0 = 1,913$		$C_0 = 2,226$	
	$S_0 = 1,463$		$S_0 = 0,593$		$S_0 = 0,779$		$S_0 = 0,379$		$S_0 = 0,396$	
	$C_0 = 8,363$		$C_0 = 3,751$		$C_0 = 5,051$		$C_0 = 2,672$		$C_0 = 3,018$	

Інтерпретація даного показника наступна: він приймає високі значення при більших значеннях стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів. Чим ближче значення коефіцієнта d_i до 1, тим вищим вважається рівень розвитку управління економічним потенціалом підприємств торгівлі як системи.

Побудований у такий спосіб таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак. Найважливіша його властивість полягає в тому, що тепер доводиться мати справи з однією синтетичною ознакою, яка показує напрямки і масштаби змін у процесах, описуваних сукупністю довільного числа вхідних ознак, які характеризують стан та рівень розвитку системи.

Дані проведених розрахунків доцільно об'єднати в табл. 1 та відобразити на рис. 2:

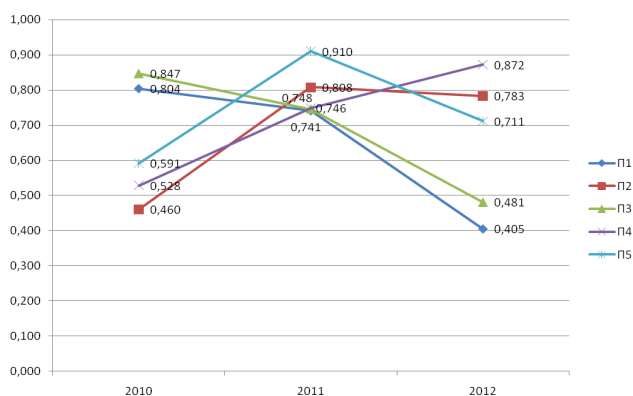


Рис. 2. Динаміка таксономічних показників розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації (П1–П5) як системи за 2010–2012 рр.

Підводячи підсумки проведеного таксономічного аналізу розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації (П1–П5) як системи за 2010–2012 рр., можна стверджувати, що:

1) торговельне підприємство П1 загалом характеризується стрімким регресом (як процесом, протилежним до процесу розвитку) ефективності управління економічним потенціалом. У 2010 р. значення коефіцієнта d_i становило 0,804 та було найбільш наближеним за період дослідження, при цьому майже на 20% відстаючи від ідеального значення 1. Надалі коефіцієнт стрімко знижувався і, відповідно, становив 0,741 у 2011 р. та 0,405 у 2012 р. (набувши в 2012 році найнижчого за весь період дослідження значення з усіх досліджуваних підприємств). Таким чином, у торговельного підприємства П1 є всі підстави стверджувати про розвиток негативних тенденцій управління економічним потенціалом;

2) торговельне підприємство П2, власне, характеризується розвитком ефективності управління економічним потенціалом як системи. Це ґрунтується на тих спостереженнях, що коефіцієнт d_i зріс з 0,460 (найнижчого значення в 2010 р.) до 0,783 у 2012 р. Суттєве від-

ставання коефіцієнта d_i від ідеального значення ($0,783 < 1$) у певній мірі знівелюється формуванням тенденції стабілізації ефективності управління економічним потенціалом протягом досліджуваного періоду. Разом із тим у підприємства є необхідність підвищувати ефективність управління економічним потенціалом в обраному напрямку з метою досягнення стабільного розвитку досліджуваної системи;

3) торговельне підприємство П3 аналогічно до підприємства П1 проявило тенденцію до регресу ефективності управління економічним потенціалом як системи. Це характеризується зниженням коефіцієнта d_i з 0,847 (найвищого з досліджуваних підприємств у 2010 р.) до 0,481 у 2012 р. Тобто, маючи найкращі умови для ефективного управління економічним потенціалом на початку дослідження, підприємство в силу низької ефективності використання економічного потенціалу знівелювало їх у наступні досліджувані роки;

4) торговельне підприємство П4 у 2010–2012 рр. проявило можливості розвитку управління економічним потенціалом як системи. Це характеризується суттєвим зростанням коефіцієнту d_i , яке в 2010 р. набуло значення 0,528, а в 2012 р. – 0,872 (найвищого з досліджуваних підприємств у 2012 р.). Таким чином, сформовані тенденції розвитку системи управління економічним потенціалом. Доцільно підтримувати та максимально ефективно використовувати економічний потенціал торговельного підприємства;

5) коефіцієнт таксономії d_i нестабільно змінювався в 2010–2012 рр. у П5 торговельного підприємства. Зокрема, «стартуючи» в 2010 р. із середнім значенням коефіцієнта з-поміж досліджуваних підприємств – 0,591, у 2011 р. підприємство досягнуто найвищого значення d_i – 0,910. Таким чином, у 2010–2011 рр. досягнуто стрімкого розвитку ефективності управління економічним потенціалом як системи. Разом з тим у 2012 р. коефіцієнт суттєво знизився – до 0,711. Таким чином, нерівномірна зміна коефіцієнтів не дозволяє зробити однозначний висновок щодо розвитку чи регресу ефективності управління. Проте, виявлені резерви для забезпечення розвитку досліджуваної системи. Їх реалізація повинна відбуватись при зростанні ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Висновки. Проведений таксономічний аналіз розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі як системи засвідчив, що з метою забезпечення її розвитку доцільно систематично проводити таку оцінку. Зниження коефіцієнта таксономії чи навіть його певна стабілізація при відмінності від ідеального значення є поштовхом для реалізації заходів щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу торговельних підприємств та удосконалення механізму управління ним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сабліна Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Сабліна, В.А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.
2. Іляш О.І. Трансформації системи соціальної безпеки України: регіональний вимір: [монографія] / О.І. Іляш. – Львів: ПАІС, 2012. – 592 с.
3. Сирветник-Царій В.В. Теоретичні засади управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації / В.В. Сирветник-Царій // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності, сталості» (Дніпропетровськ, 14–15 лютого 2014 р.). – Дніпропетровськ: НГУ, 2014. – С. 122–126.
4. Бешелев С. Математико-статистичні методи експертних оцінок / С. Бешелев, Ф. Гурвиц. – М.: Статистика, 1994. – 256 с.

УДК 658.5:005

Станьковська І.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Костишин І.

магістр

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ STP-КОНЦЕПЦІЇ ТА «МЕТОДУ СПІВУЧАСТІ» З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

POSITIONING ON THE BASIS ENTERPRISES STP-CONCEPT AND «PARTICIPATION METHOD» IN ORDER TO ENSURE THEIR COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

З метою управління конкурентоспроможністю підприємств туристичної галузі у статті проведено аналіз гірськолижних курортів Західного регіону та розроблено портрет цільового споживача; визначено напрямки позиціювання підприємств гірськолижного туризму; запропоновано напрямки реалізації STP-концепції із застосуванням «методу співучасті».

Ключові слова: управління конкурентоспроможністю, STP-концепція, позиціонування підприємств, метод співучасті, гірськолижний туризм.

АННОТАЦИЯ

С целью управления конкурентоспособностью предприятий туристической отрасли в статье проведен анализ горнолыжных курортов Западного региона и разработан портрет целевого потребителя; определены направления позиционирования предприятий горнолыжного туризма; предложены направления реализации STP-концепции с применением «метода соучастия».

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью, STP-концепция, позиционирование предприятий, метод соучастия, горнолыжный туризм.

ANNOTATION

In order to manage the tourism industry competitiveness of enterprises in the article: analyzed the ski resorts of the western region and developed portrait of the target consumer, defined the positioning directions of companies for skiing tourism, proposed ways to implement STP- concept using the «participation method».

Keywords: competitiveness management, STP-concept, companies positioning, participation method, skiing tourism.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств, окремих територій, регіонів при гострій конкуренції в сучасному світі значною мірою залежить від їх уміння виживати в складних умовах, можливістю співпраці між конкурентами та вміння об'єднати зусилля заради спільної та індивідуальної мети – отримання прибутку та забезпечення ефективного функціонування в довготривалому періоді. З цією метою для підприємств актуальним є вміння застосовувати на практиці класичні та сучасні концепції та методи сучасного менеджменту, зокрема, інтеграційного та маркетингового підходів управління конкурентоспроможністю [1, с. 76, 80].

Особливо актуальним є застосування вищезгаданих підходів для забезпечення конкуренто-

спроможності підприємств туристичної галузі та пов'язаних із нею підприємств сфери послуг в Івано-Франківській області та інших областях Західного регіону.

За результатами аналізу, наведеного в матеріалах Державної стратегії регіонального розвитку [2], Івано-Франківська область належить до областей з промислово-аграрним типом економіки, де частка промисловості перевищує або дорівнює частці сільського господарства, а частка послуг не перевищує 50%. Львівська та Закарпатська області мають тип економіки з орієнтуванням на сферу послуг, коли частка послуг займає 50–60% у структурі економіки області. Економіка Чернівецької області належить до сільськогосподарського типу, де частка сільського господарства перевищує частку промисловості, а частка послуг не перевищує 50%. Перераховані області входять до української частини Карпатського єврорегіону, що займає площу в 56,6 тис. км² (або 9,4% території України), де проживають 6,5 млн. осіб (або 12% її населення). Такі дані свідчать про те, що основна частина населення цих областей зайнята у сфері послуг, зокрема туристичних.

Відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р., затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385, пріоритетами державної регіональної політики визначено реалізацію наступних цілей:

- підвищення конкурентоспроможності регіонів;
- територіальну соціально-економічну інтеграцію;
- ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [2, с. 5].

У стратегіях розвитку Івано-Франківщини та областей, що входять до української частини Карпатського єврорегіону, серед пріоритетних завдань є:

- підвищення туристично-рекреаційного потенціалу;

- маркетинг туристичного потенціалу;
- просування і реклама місцевих туристичних продуктів;
- підтримка регіонального туристичного маркетингу [3].

Особливо складною є ситуація із зайнятістю та ефективністю функціонування підприємств гірських територій регіону, зокрема у зимовий період. Тому для подальших досліджень нами обрано підприємства, пов'язані із гірськолижним туризмом та управління їх конкурентоспроможністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основи в напрямку управління конкурентоспроможністю формують закордонні та вітчизняні класики М. Портер, П.Ф. Друкер, Р.А. Фатхутдінов, Л.І. Піддубна, Н.П. Тарнавська та ін., роботи яких пов'язані із теоріями менеджменту та управління конкурентоспроможністю; Ф. Котлер, Л. Балабанова, С.С. Гаркавенко, які досліджували проблеми управління на засадах маркетингу та стратегічного маркетингового управління. Однак практичне застосування теоретичних підходів та концепцій є надзвичайно актуальним, особливо для малих підприємств з обмеженими ресурсами.

Мета статті полягає у застосуванні STP-концепції та визначенні шляхів ефективного позиціонування досліджуваних об'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою підтримки внутрішніх українських регіональних виробників туристичного продукту,

зокрема гірськолижного туризму, необхідно розробити та вміло презентувати образи гірськолижних курортів, щоб забезпечити відпочинок у зимовий період та максимально залучити споживачів як з України, так і з закордону. З цією метою пропонуємо застосувати STP-концепцію для формування портрета споживача та вдалого позиціонування основних гірськолижних курортів української частини Карпатського євро регіону.

STP-концепція передбачає послідовність дій, пов'язаних із:

1) сегментацією ринку (Segmentation), що передбачає визначення критеріїв сегментації та розробку профілю кожного елемента;

2) вибором цільових ринків (Target) через оцінку привабливості цільового ринку та подальшим вибором цільового сегменту;

3) позиціонуванням (Position), що включає визначення принципів позиціонування та комплексу маркетинг-мікс.

Проведемо аналіз основних гірськолижних курортів української частини Карпатського євро регіону за основними ознаками критеріїв сегментації (географічною, соціально-демографічною, психографічною, поведінковою) та визначимо переваги/недоліки кожного з досліджуваних гірськолижних курортів, що дасть можливість підвищити їх конкурентоспроможність.

Буковель (Івано-Франківська область) – найбільш відомий гірськолижний курорт України.

1. Географічна ознака. Розташований на відстані 110 км від Івано-Франківська, де є аеропорт,

Таблиця 1

Переваги та недоліки курорту Буковель

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – Багато добре підготовлених трас. У порівнянні з іншими курортами Буковель добре слідує за станом трас. Практично всі траси щодня обробляються ретраками, тому на ранок у гарному стані. Трас багато: близько 50 км, 14 крісельних витяги. – Якісні витяги. Усі крісельні витяги іноземного виробництва, досить нові і комфортні. Є кілька швидкісних витягів. – Різноманітні траси. Прості схили для тренування початківців. Швидкісні та «бугристі» місця, де цікаво досвідченим лижникам. – Продумана система парковок. Усі парковки безкоштовні. Місце знайдеться завжди, хоч може і не надто близько до витягу. – Туалети. Є на нижніх станціях практично всіх витягів, а також на деяких верхніх станціях витягів. – Прокат спорядження. На парковці чи біля витягу можна взяти напрокат все необхідне спорядження для катання. Також є прокат гірськолижного одягу. У пунктах прокату працюють камери схову, де можна залишити речі на зберігання. – Безконтактні скіпаси (система SKI PASS). Квиток можна тримати в кишені і не витягати щоразу, коли проходиш турнікет. – Кафе, ресторани, бари. У Буковелі є багато закладів харчування, навіть на вершинах витягів. Щоправда, ціни досить високі. – Додаткові послуги та розваги. На курорті працює школа інструкторів (різних рівнів). Також є можливість покататись на снігоходах чи квадроциклах, на собачих упряжках чи сігвеї; є каток, розважальний центр для дітей, зорб, сноупарк, сноубайк, боулінг, більярд, ігрові автомати тощо. – Акції на скіпаси. Якщо купувати абонементи на підйоми завчасно, то можна отримати знижки до 50%. – Рятувальна служба та медпункт. Рятувальники на курорті постійно патрулюють схили і швидко доставляють постраждалих в медпункт, можуть відправити на «швидкій» до найближчої лікарні. – Штучний сніг та довгий сезон. Величезна система штучного снігонаповнення дозволяє Буковелю розпочинати сезон катання із середини грудня та закінчувати його на початку травня. 	<ul style="list-style-type: none"> – Траси після обіду можуть вкриватись буграми. Часом деякі ділянки відшліфовуються лижниками та бордерами до криги, що ускладнює катання для новачків. – Високі ціни. Якщо не купувати абонементи на витяги заздалегідь, то ціни досить високі (300–350 грн./день). Також недешево обійдеться проживання, харчування та інші послуги на території курорту. – Високий рівень травматизму. Не дивлячись на всі зусилля адміністрації (а зусиль докладають немало), щодня на Буковелі трапляється багато нещасних випадків різного ступеня важкості. Переважно це зумовлено високою концентрацією новачків, які переоцінюють власні сили. Також варто відзначити, що гладкі круті схили дозволяють швидко розвивати високу швидкість, на якій дуже легко втратити контроль. – Відсутність «дичавини» та відчуття контролю. Висока концентрація людей зумовлює необхідність жорстких правил поведінки, чітких заборон кататись поза трасами, що дещо пригнічує відчуття свободи.

який має технічні можливості приймати літаки внутрішніх та міжнародних рейсів. Авіарейсами туристи прибувають з Києва, Харкова, Дніпропетровська, Одеси в аеропорт Івано-Франківська.

2. Соціально-демографічна ознака. Середній вік туриста на Буковелі – 30–60 років, рівень доходу повинен бути середній і вище середнього. Молодші за віком відвідувачі нечасто можуть дозволити собі відпочинок за такими цінами. Для прикладу, завдаток, який потрібно залишити за комплект спорядження, становить 7–10 тис. грн. і вище в залежності від якості. Для зменшення витрат багато туристів надають перевагу проживанню в найближчих селах (Паляниця, Татарів, Микуличин).

Для дітей є спеціальні траси, школи катання на лижах, ігрові кімнати, санки, каток тощо, тому актуальним є сімейний відпочинок з дітьми.

Іноземних туристів мало. Причина: невідповідність якості ціні та недостатній рівень інформованості.

3. Поведінкова і психографічна ознака. Споживачами будуть суперконсерватори, консерватори, помірковані новатори. Буковель позиціонується як елітний відпочинок, передбачає комфорт, прекрасні умови проживання, велику кількість атракцій, зручність пересування, максимально диверсифікує напрямки розвитку і перетворюється у відпочинковий комплекс, що працює цілий рік.

У табл. 1 представимо переваги і недоліки Буковелю.

Для підтримання конкурентоспроможності Буковель повинен усунути ряд недоліків:

- забезпечити відповідність «ціна – якість» – ціни на проживання та харчування завищені, оскільки не є належної якості;
- покращити інфраструктуру та організацію роботи сервісу для усунення черг при в'їзді та підйомниках;
- приділити увагу зменшенню рівня травматизму (розширити вузькі траси, приділяти

ще більше уваги підготовленості трас) та його наслідків (збільшити штат медперсоналу та кількість автомобілів швидкої допомоги).

Курорт позиціонується як елітний гірськолижний та курорт комфортного комплексного відпочинку цілий рік.

Драгобрат (Закарпатська область) – найвищий гірськолижний курорт Українських Карпат.

1. Географічна ознака. Полонина розташована на висоті 1300–1700 м над рівнем моря. Цільовою аудиторією даного курорту є туристи із Західного регіону України. Найближчим населеним пунктом до курорту є селище Ясеня. На Драгобрат строго не рекомендується підніматися власним транспортом у зв'язку із складною дорогою. Для підйому передбачені спеціальні транспортні засоби типу «УАЗ». Щодо клімату, ураховуючи висоту, сніг на Драгобраті лежить від осені аж до кінця весни, що приваблює туристів.

2. Соціально-демографічна ознака. Ціни на курорті досить демократичні що приваблює студентів та молодь. Разовий абонемент на підйомник: бугельний – 15 грн., крісельний – 20–30 грн. Прокат спорядження – 70–100 грн. за 1 день. Проживання – від 100 грн./добу з людини. Харчування – середня вартість основної страви – від 40 грн. Середній вік значно менший, ніж на Буковелі, приблизно 20–40 років. Особливих атракцій для дітей чи людей, які не катаються, немає, тому курорт орієнтується виключно на професійних лижників, компаній друзів тощо. Курорт не рекомендований для сімей з малими дітьми.

3. Психографічна ознака. За фактором поведінки це люди суперноватори і новатори, для них головніше відпочинок на природі, аніж розваги в приміщенні. Не бояться складності спусків, впевнено себе почувають на лижах чи сноуборді.

4. Поведінкова ознака. За стилем життя це досить активні люди, які люблять екстремаль-

Таблиця 2

Переваги та недоліки гірськолижного курорту Драгобрат

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – Різноманітні невідготовлені траси з природним снігом. Розмаїття схилів: прості пологі схили для початківців, кругі бугристі ділянки, різноманітні ярки і кулуари для більш досвідчених лижників. Драгобрат подобається лижникам з більшим досвідом катання. – Фрідрайд. На Драгобраті можна піднятися ретраком на Жандарми чи Близницю і насолодитись справжнім фрідрайдом крутими схилами. Такий підйом коштує близько 1000–1500 грн. на 8–10 осіб. – Романтична ізоляція і захоплююча дорога. Драгобрат знаходиться на висоті 1100–1400 м, найвищий витяг веде на висоту близько 1700 м. Сюди веде звивиста крута дорога, яка стала невід'ємним атрибутом курорту і подолати яку зможе не кожен позашляховик. Тут немає аптеки, міліції, пошти, звичних магазинів тощо. Така собі оаза «комфортного» відпочинку у снігах Карпат. 	<ul style="list-style-type: none"> – Різні витяги – різні скіпаси. Витяги на курорті належать різним власникам, отже, кожен продає свої скіпаси. Щоб вільно кататись, потрібно мати близько 3–4 різних скіпасів. – Контактні скіпаси. Усі скіпаси потрібно щоразу витягати з кишені і прикладати до зчитувача турнікету, що незручно для гірськолижників. – Бугельні витяги і старе обладнання. Більшість витягів на Драгобраті бугельні, є лише два крісельних підйомники. Усі вони досить старі та знаходяться не в найкращому стані. Особливо хочеться вірити в надійність кріселки, коли вона поскрипує в морозну вітряну погоду на висоті близько 1600 м, а до землі 10–15 м. – Недоглянутість трас. Часом, коли ще мало снігу, на схилах може бути багато каміння. – Додаткові витрати на дорогу джипом. Підйом і спуск коштує по 50–70 грн./ос. – Відсутність атрибутів цивілізації: аптеки, медпункту, міліції, магазинів. – Складність надання медичної допомоги.

ний відпочинок, прагнуть свободи і надають перевагу катанню за межами трас і не потребують ідеальних умов перебування.

Відповідно до основного сегменту (молоді активні люди), на який має бути в даний час орієнтований гірськолижний курорт Драгобрат, проведемо аналіз переваг та недоліків (табл. 2).

Забезпечення конкурентоспроможності курорту Драгобрат вимагає забезпечення медичної допомоги відпочиваючим та вибір правильних напрямків та акцентів промоційної діяльності. Позиціонувати Драгобрат потрібно за двома напрямками:

– як гірськолижний курорт для молодих активних, романтичних людей – можна кататися на лижах та милуватися (збирати) первоцвітами одночасно;

– гірськолижний курорт для професіоналів (інформування спортивних клубів та гірськолижних асоціацій).

Славське (Львівська область) – гірськолижний курорт з трасами, сертифікованими Міжнародною федерацією гірськолижного спорту (FIS).

1. Географічна ознака. Гірськолижний курорт Славське знаходиться на відстані 138 км від Львова. Найбільш знані гірськолижні спуски на горах Тростян (1 232 м) та Погар (857 м). Добре транспортне сполучення зі Львовом, Ужгородом, Мукачево (автотраса, колія) маршруткою, автобусом, електричками, поїздом «Київ – Львів – Ужгород». На даний час курорт в основному орієнтований на Львівську область та туристів м. Львів.

2. Соціально-демографічна ознака. Середній вік туриста на даному курорті не обмежується чіткими рамками, орієнтовно – 20–50 років. Адже курорт передбачено і для відпочинку молоді, і для сімейних людей. Для малечі є атракції катання на станках та інші розваги. Ціни є досить доступними і помірними тобто не перевищують цін у Львові, це також приваблює туристів.

3. Психологічна ознака. За даною ознакою це люди помірковані новатори та консерватори, не налаштовані на екстремальний спорт чи розкіш відпочинкових центрів, надають перевагу

активному відпочинку в сімейному чи дружньому колі.

4. Поведінкова ознака. За стилем життя це люди, які не потребують екстремального відпочинку, а просто люблять відпочивати на природі та милуватися красивими краєвидами Карпатських гір.

Узагальнене бачення переваг і недоліків гірськолижного курорту Славське представлено в табл. 3.

У даний час основними відвідувачами курорту є жителі Львівської області та туристи, що відвідують Львів. Для підвищення конкурентоспроможності потрібно покращити гірськолижну інфраструктуру, розширити межі та інтенсивність промоакцій за межі Львівської області.

Позиціонувати даний курорт доцільно:

– як гірськолижний курорт сімейного відпочинку;

– гірськолижний всеукраїнський та міжнародний спортивний комплекс.

Мигово (Чернівецька область) – курорт, що може розвиватися як курорт комплексного відпочинку.

1. Географічна ознака. Курорт розташований на відстані 60 км від Чернівців. Висота гір Кичера та Стіжок – 800 м над рівнем моря. Неподалік знаходиться урочище Солонець, яке відоме лікувальним джерелами мінеральних вод, високогірне озеро Майдан та гірська річка Мигівка. Курорт орієнтований на жителів Буковини, сусідніх регіонів та населених пунктів, проте не зможе справитись із великим напливом туристів, тому орієнтований на локального, місцевого споживача.

2. Соціально-демографічна ознака. За цією ознакою курорт орієнтований на сімейний відпочинок. Пологі спуски та їх кількість не приваблюють активну молодь. Тому люди віком 30–50 років, любителі відпочинку на свіжому повітрі і будуть цільовою аудиторією. Варто зазначити доступність цін. На цьому курорті ціни є найнижчими порівняно з усіма згаданими курортами.

3. Психологічна ознака. За цією ознакою це консерватори та помірковані новатори. Люди, які не хочуть або не мають можливості відпочи-

Таблиця 3

Переваги та недоліки гірськолижного курорту Славське

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – Розвинена туристична інфраструктура (готелі, ресторани, бари, витяги, прокати лижного спорядження). – Зручне транспортне сполучення. – Довготривалий сезон (з середини грудня до кінця березня). – Нічні катання. – Фрірайд. – Різноманітність трас: круті, середньої складності, пологі схили (11 трас загальною протяжністю 22 км). – 6 міжнародних гірськолижних трас, затверджених FIS: по дві траси слалому, суперслалому і слалому супергіганту для жінок і чоловіків. 	<ul style="list-style-type: none"> – Довгий підйомник на Тростян: півгодини підйому на холоді плюс черга. – Траси потребують повторної гомологації (перереєстрації). – Відсутній продаж єдиного «проїзного» – підйомники належать різним власникам, тому і ціни на підйом відрізняються. – Система знижок відсутня, зберігся завдаток за денний абонемент. – Спуски Славського знаходяться на різних гірках, часто на великій відстані один від одного. Тому тим, хто приїхав у Славське без хорошого авто-транспортного, доведеться враховувати ще й щоденні транспортні витрати.

Таблиця 4

Переваги та недоліки гірськолижного курорту Мигово

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - Добре підготовлені траси для катання: відмежовані траси для початківців – 100 м, сноутюбу – 150 м, гірськолижні спуски довжиною 1100 та 1300 м. Кожну ніч траси готуються батраком. - Потужна система штучного засніження. - Сертифіковані FIS (International Ski Federation) спуски як траси слалом (використовуються для змагань національного та міжнародного рівнів). - Ефективна робота турнікетів зі скіпасами – відсутність черг, оплата за принципом «електронного гаманця». - Можливість нічного катання. - Висока безпека катання: спуски розмежовані сітками безпеки, патрулюються професійними рятувальниками. - Швидка медична допомога: наявність рятувальників та близькість до медичних закладів. - Зручність для новачків і дітей. Траса для сноутюбу та сектор для початківців обладнані «бебі-ліфтами». - Зручність інфраструктури. Зручний заїзд, велика парковка компактне розміщення ресторанів та готелів. - Прокати забезпечені сучасним гірськолижним спорядженням. - Найдешевші ціни на всі послуги порівняно з іншими курортами. 	<ul style="list-style-type: none"> - Новий туристичний курорт відносно інших, невідомий для туристів. - Малосприятливі географічні та погодні умови для розвитку гірськолижного курорту, занадто пологі спуски. - Слабка засніженість трас у зв'язку з кліматичними умовами.

вати за кордоном або на більш дорогих курортах, надають перевагу відпочинку близько від дому, на свіжому повітрі.

4. Поведінкова ознака. За стилем життя люди, які не потребують відпочинку на дорогих курортах, не готові платити більше і тому надають перевагу більш бюджетному варіанту відпочинку.

Переваги та недоліки гірськолижного курорту Мигово подамо в табл. 4.

Оскільки розміри курорту невеликі, він може позиціонуватися як туристичний комплекс для сімейного відпочинку в межах Буковини та прилеглих областей, зокрема і закордонних.

Визначивши напрямки позиціонування підприємств (курортів), необхідно намітити, які шляхи просування доцільно застосувати. Кожне туристичне підприємство, звичайно, рекламує себе на ринку індивідуально, однак спільним завданням зацікавлених сторін (власників підприємств, територіальних місцевих громад, департаментів туризму обласних державних адміністрацій, галузевих асоціацій, туристичних агентств та ін.) є просування кожного з проаналізованих курортів як окремих територій, об'єднаних інтегрованих комплексів, що включають окремі туристичні заклади, які, по суті, є конкурентами, однак повинні об'єднатися заради власної та колективної конкурентоспроможності.

Важливим при такій співпраці є реалізація цілей, визначених у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 р., на засадах принципів партнерства, що передбачає співпрацю на всіх рівнях управління як усередині підприємства, так і між рівнями управління інтегрованих систем, включаючи галузеві асоціації, громадські організації та місцеві органи влади.

Для реалізації промоційних заходів, що забезпечать належне позиціонування підприємств туризму, їх територіальних об'єднань, доречно використати «метод співучасті» [8, с. 99]. Даний метод полягає у створенні групи представників

зацікавлених сторін, які приймають участь у розробці відповідних стратегічних та тактичних рішень та представляють їх у вигляді стратегії. Як ми зазначили вище, такими зацікавленими сторонами в даній ситуації є підприємці – власники туристичних комплексів, представники галузевих асоціацій, територіальних місцевих громад, департаментів туризму обласних державних адміністрацій, туристичних агентств та ін. Саме такі групи повинні розробити стратегію просування, визначити та вдало поєднати заходи, що дадуть синергійний ефект та забезпечать конкурентоспроможність, як окремих підприємств так і цілих територій, де вони функціонують та з якими асоціюються.

Висновки. З метою управління конкурентоспроможністю підприємств туристичної галузі було проведено аналіз гірськолижних курортів західного регіону та розроблено портрет цільового споживача, визначено напрямки позиціонування підприємств з гірськолижного туризму, запропоновано напрямки реалізації STP-концепції із застосуванням «методу співучасті», що дасть можливість урахувати інтереси всіх зацікавлених сторін та забезпечити ефективнішу промоційну діяльність підприємств. З метою подальшого практичного застосування «методу співучасті» доцільно розробити детальну технологію співпраці зацікавлених сторін з метою забезпечення ефекту синергійної конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р.: Рішення Івано-Франківської обласної ради від

- 17.10.2014 р. № 1401-32/2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua>.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: [учеб. пособ.] / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 272 с.
 5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
 6. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
 7. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
 8. Варда Я. Острови надій: розробка стратегії локального розвитку / Я. Варда, В. Клосовські. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2003. – 312 с.

УДК 338

Тисько М.М.

викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності
Нововолинського навчально-наукового інституту
економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

STRATEGIC DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BUSINESS MODEL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зміст понять «інноваційний розвиток», «інноваційна стратегія», «інноваційна модель» та узагальнено підходи до їх трактування. Досліджено класифікацію типів інновацій. Розглянуто структуру моделі ведення бізнесу та визначено елементи системи стратегії розвитку суб'єктів господарювання на засадах інноваційної концепції бізнесу.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, інноваційна модель, модель бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено содержание понятий «инновационное развитие», «инновационная стратегия», «инновационная модель» и обобщены подходы к их трактовке. Исследована классификация типов инноваций. Рассмотрена структура модели ведения бизнеса и определены элементы системы стратегии развития субъектов хозяйствования на основе инновационной концепции бизнеса.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, стратегия инновационного развития, инновационная модель, модель бизнеса.

ANNOTATION

The article discusses the concept of «innovation development», «innovation strategy», «innovation model» and generalized approaches to their treatment. Studied classification of types of innovation. The structure and business model defined elements of the development strategy of businesses based on innovative business concepts.

Keywords: innovation, innovative development, innovation development strategy, innovative model, business model.

Постановка проблеми. Світові економічні процеси свідчать про необхідність інноваційного розвитку підприємств як головної умови їх функціонування та виходу на світові ринки, тому вибір засобів, методів та інструментів, які дали б можливість збільшити ефективність динаміки розвитку і конкурентоспроможності сучасних підприємств, набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження моделей інноваційного розвитку бізнесу останнім часом набули значного наукового та дослідницького значення як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних авторів, зокрема, В. Богачова, М. Бромвіч, С. Валдайцева, Т. Васильєвої, П. Віленського, І. Волкова, С. Глазьева, г. Доброва, П. Завліна, Ю. Зикова, М. Крупки, А. Кузнецової, В. Лившиця, Б. Санто, Б. Твісса, Л. Федулової, Я. Хонко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Урахувавши попередні дослідження науковців, варто детальніше дослідити структурні елементи інноваційної моделі розвитку бізнесу як основи для отримання під-

приємством конкурентних переваг у ринковому середовищі функціонування.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційного розвитку підприємств та визначенні основних засад формування стратегічної моделі інноваційного розвитку бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукових джерел дозволило встановити, що значний внесок у дослідження інноваційного розвитку суб'єктів господарювання належить Й. Шумпетеру, який уважав, що інновація є головним джерелом, або рушієм стійкого розвитку. Узагальнення наукових розробок дозволяє стверджувати, що дефініція поняття «інноваційний розвиток» здебільшого розглядається у вузькому та широкому розумінні як:

- складова загальноосвітнього науково-технічного прогресу – макроекономічний підхід;
- механізм реалізації внутрішнього потенціалу підприємства;
- сукупність дій щодо впровадження нововведень.

Певною мірою таку невизначеність у розумінні можна пояснити неоднозначністю у формулюванні поняття «інноваційний розвиток», який найчастіше отожднюється з одним із наступних напрямів – прогресом або його формами, еволюцією, економічним зростанням. Значною мірою різноманітність трактування поняття «інноваційний розвиток» обумовлена також неоднозначним розумінням його як екзогенного чи ендогенного фактору розвитку суб'єкта. Проте на відміну від екстенсивного та інтенсивного варіантів розвитку, орієнтованих на збільшення обсягів виробництва і, відповідно, зниження витрат, інноваційний розвиток спрямований на збільшення доходів за рахунок покращання якісних показників.

Управління інноваційним розвитком підприємства передбачає розробку відповідної стратегії розвитку. Визначення стратегії інноваційного розвитку підприємства, на нашу думку, доцільно формувати на основі класифікації типів інновацій, розроблених Й. Шумпетером [130, с. 14]:

- виробництво невідомого споживачам нового продукту або продукту з якісно новими властивостями;
- впровадження нового засобу виробництва, в основу якого покладено нове наукове від-

криття або новий підхід до комерційного використання продукції;

– освоєння нового ринку збуту певною галуззю промисловості країни, незважаючи на те, існував цей ринок раніше чи ні;

– залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів незалежно від того, існували ці джерела раніше чи ні;

– упровадження нових організаційних форм.

Упровадження стратегії інноваційного розвитку підприємства – це комплекс методів, дій і часу їхньої реалізації, цілеспрямовано використовуючи свої ресурси так, щоб створити якнайвищу цінність для споживача, а також забезпечити собі прийнятну вартість.

Для об'єктивної оцінки стану щодо формування стратегії інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність».

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08.

У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у три рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у два рази (Великобританія – 0,48), від країн – «помірних інноваторів» – у 1,6 рази (Норвегія – 0,35).

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність у тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Крім досліджень, розробок, технологій, вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

З наведених даних видно, що переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і, відповідно, науково обґрунтованих рішень. Проте для окремих секторів вітчизняної економіки ці зусилля мають бути ще більшими, ніж у цілому в економіці. У першу чергу це стосується аграрного сектору.

Для цілеспрямованого напряму формування стратегій для розвитку діяльності, які відкривають нові можливості на ринку, є потреба встановлення інноваційної концепції ведення бізнесу. Бажаючи використати інноваційну концепцію для революційних змін, необхідно впроваджувати систему заходів, яка складається з багатьох елементів, що взаємодіють. Для оцінки і вибору прийняттого варіанту інноваційного розвитку потрібні адекватні методи стратегічного аналізу. Для ухвалення стратегічних інноваційних рішень використання моделей користується значною науково-дослідницькою увагою як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних авторів. При цьому використання моделювання інноваційного розвитку підприємств уможливає уточнення обґрунтування і вироблення концепції стратегії інноваційного розвитку.

Значення моделей розвитку підприємств у контексті інноваційності досліджував Г. Хамел. На думку автора, особливо у сферах найсучасніших секторів економіки, нові моделі ведення бізнесу більше руйнують старий порядок, ніж впроваджені нові технології. Г. Хамел запро-

Вигоди для споживачів	Конфігурація дій		Межі організації
Зв'язок і стосунки зі споживачами	Базова стратегія	Стратегічні засоби	Цінності мережі
Інформація і знання споживачів	Місія, бізнес – цілі	Основні компетенції	Постачальники
Залучення і утримання споживачів	Продукт	Стратегічні активи	Партнери
Динаміка стосунків Споживачів	Обсяг ринку	Виробничі процеси	Інвестори
Структура цін	Підстава виділення	Персонал	Коаліціонери
Ефективність	Унікальність	Внутрішня єдність	Генератор прибутку

Рис. 1. Елементи системи стратегії розвитку суб'єктів господарювання інноваційного на засадах інноваційної концепції бізнесу

Джерело: побудовано автором

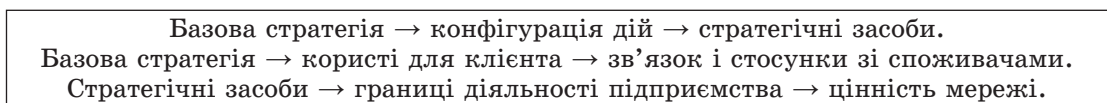


Рис. 2. Взаємозв'язок між стратегічними активами, стосунками із споживачами та цінностями ведення бізнесу

Джерело: побудовано автором

понував структуру такої моделі із чотирма найважливішими елементами:

- ефективність;
- унікальність;
- внутрішня зумовленість;
- задуми і здатність до створення прибутку.

Кожен названий елемент такої моделі складається, у свою чергу, з докладних компонентів; отже, лише їхній аналіз, а також вирішення багатьох пов'язаних із ними питань уможливує уточнення вироблення концепції стратегії інноваційного розвитку. Система пов'язаних заходів використання інновацій у стратегії підприємства на засадах інноваційної концепції бізнесу (business concept innovation) схематично подана на рис. 1.

Підставою побудови моделі, а отже, її елементів, а також функціональних зв'язків є процес створення потенціального рівня прибутку.

З точки зору ринкової оцінки важливим є виділення двох моделей інновацій. Приростові (incremental) моделі інновації спрямовані на удосконалення продуктів і технологій, які вводяться найчастіше систематично, уможливаючи поступове підтримування, а також лінійно впливає на зростання конкурентоспроможності.

При цьому чотири найважливіші його елементи, тобто базова стратегія, стратегічні активи, зв'язок і стосунки зі споживачами, цінності мережі взаємопов'язані, створюючи три «інформаційні мости», що наведені в логічній послідовності на рис. 2.

Найважливішими перевагами описаної моделі є трактування її елементів однаковою мірою як джерел інновації, так і сфер їх упровадження, а також ідентифікація істотних з погляду впровадження інноваційних зв'язків між окремими елементами моделі. В її структурі відображено стосунки з ринком, переважно зі споживачами, а також з коаліціонерами, постачальниками і партнерами. Для результативності моделі великою мірою вирішальними є внутрішні зв'язки між складовими моделі, як і зовнішні стосунки. Здатність до формування багатства (цінності) як найвища мета інноваційної концепції бізнесу становить критерій їх оцінки.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно відзначити, що вибір моделі інноваційного розвитку

підприємства залежить від багатьох факторів, оскільки для ефективного та успішного її застосування необхідно провести аналіз ряду показників. Тому доцільними будуть подальші дослідження стратегічних моделей інноваційного розвитку підприємств різних галузей промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Актуальні проблеми інноваційного розвитку України на сучасному етапі / Л.Л. Антонюк // Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: [монографія]; за заг. ред. О.І. Амоші, В.П. Антонюк, А.І. Землянікіна [та ін.]; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10.
3. Вергал К.Ю. Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К.Ю. Вергал // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1(15). – С. 162–164.
4. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: Аспекти праці. – 2007. – № 5. – С. 37–41.
5. Згуровський М.З. Основні проблеми та шляхи державної підтримки інноваційних процесів в Україні / М. Згуровський, М.Ю. Ільченко // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2008. – № 1. – С. 7–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.
6. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневая стратегия и механизмы инновационного развития: [учеб. пособ. для студентов вузов] / Ред. В.М. Аньшин; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2007. – 584 с.
7. Ладика С.В. Інноваційний потенціал: сутність і основні визначення / С.В. Ладика // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 20. – С. 17–20.
8. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: [навч. посіб.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
9. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: [монографія] / І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2007. – 248 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 338.124

Хацер М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії

Хацер Г.О.
кандидат філологічних наук, доцент,
Запорізький національний університет

РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE REGULATION OF STARTUPS CREATION PROCESS IN TERMS OF NATIONAL ECONOMY TRANSFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що головною проблемою створення малих підприємств або започаткування свого бізнесу в Україні є не стільки економічні, фінансові або адміністративні негаразди, а організаційний аспект, тобто молоді бізнесмени не знають, як започаткувати свій бізнес, утворити нове підприємство (стартап). При цьому головними факторами, що стримують відкриття власного бізнесу (нового підприємства), є: неготовність ризикувати та понести фінансові, часові та кар'єрні втрати; незнання з чого і як розпочати власний бізнес та як продвинути нову успішну справу. Для вирішення виявлених проблем у дослідженні визначено термін «стартап» та проведено регламентацію процесів утворення стартапів з урахуванням розвитку кризи в економіці країни і акцентом на залучення інвестицій у бізнес-проект. Процес утворення стартапу розділений на три етапи: усвідомлення фундатором нового бізнес-проекту проблематики такої діяльності, пошук ідеї для бізнес-проекту, детальне опрацювання бізнес-ідеї.

Ключові слова: економічна криза, ідея, інвестиції, мале підприємство, стартап.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что главной проблемой образования малых предприятий и организации своего бизнеса в Украине являются не столько экономические, финансовые или административные неурядицы, а организационный аспект такой деятельности, то есть молодые бизнесмены не знают, как начать свой бизнес, создать новое предприятие (стартап). При этом главными факторами, которые сдерживают открытие собственного бизнеса (нового предприятия), являются: неготовность рисковать и понести финансовые, временные и карьерные потери; незнание с чего и как начать собственный бизнес, а также как продолжить ведение нового, успешного дела. Для решения выявленных проблем было дано определение термина «стартап» и проведена регламентация процессов создания стартапов с учетом развития кризиса в экономике страны и акцентом на привлечение инвестиций в бизнес-проект. При этом процесс создания стартапа разделен на три этапа: осознание основателем нового бизнес-проекта проблематики такой деятельности, поиск идеи для бизнес-проекта, детальная проработка реализации бизнес-идеи.

Ключевые слова: идея, инвестиции, малое предприятие, стартап, экономический кризис.

ANNOTATION

It is determined that the main problem of small business creation or starting own business in Ukraine is not so much economic, financial or administrative disorders as organizational aspect, that is young businessmen don't know how to start their business and create a new enterprise (a startup). At the same time, the main factors that restrain the process of own business (a new enterprise) opening are following: unreadiness to risk and suffer financial, time and career loses; not knowing how to start own business and how to

continue new successful undertaking. To solve the problems detected, the definition of «startup» term is given as well as the regulation of startups creation process taking into account crisis development in the country and stressing the necessity of investments attraction to the business-project is provided. At the same time, the process of startup creation is divided into three stages: new business-project funder's conscience of such activity subject matter, the idea search for a business-project, detailed study of a business-idea.

Keywords: economic crisis, idea, investments, small business, startup.

Постановка проблеми. Економічна криза та глобальні трансформаційні процеси, що супроводжують процеси євроінтеграції України, вимагають внесення суттєвих змін у структуру національного господарства.

Докорінна зміна векторів виробництва товарів (робіт, послуг) та географії експортного постачання національними виробниками призвела до необхідності реєстрації нових суб'єктів господарювання та відкриття нових бізнес-напрямоків.

Сьогодні в умовах появи нових ринків збуту, суттєвих змін у структурі виробництва продукції, зростання кількості безробітних українців особлива увага науковців, державних службовців, менеджерів-практиків повинна бути приділена проблематиці збільшення кількості малих та середніх підприємств в Україні.

Саме малий бізнес з його швидкою адаптивністю до змін оточуючого середовища, великим потенціалом у рамках боротьби з безробіттям і збільшення доходів домашніх господарств є ключовим елементом виходу економіки України з затяжної соціально-економічної кризи.

Згідно з даними Державної служби статистики, у 2010–2015 рр.:

- загальна кількість малих підприємств зменшилась на 32 643 одиниці, або на 9,14%;
- кількість малих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення зменшилась на 2 одиниці і склала у 2014 р. 76 одиниць;
- кількість працівників, зайнятих у малих підприємствах, зменшилась на 477,7 тис., або на 22,07% і склала у 2014 р. 19,18% від усього зайнятого населення України [1].

Спираючись на наведені вище дані, Україна має значний потенціал зі збільшення кількості малих підприємств та значимості їх для національної економіки.

При цьому головною проблемою створення малих підприємств або започаткування свого бізнесу в Україні є не стільки економічні, фінансові або адміністративні негаразди, а організаційний аспект, тобто молоді бізнесмени не знають, як започаткувати свій бізнес, утворити нове підприємство (стартап).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику утворення стартапів досліджували у своїх наукових працях наступні вітчизняні та закордонні вчені: К. Бигай, С. Бланк, П. Грем, О.А. Можаяєва, Е. Ріс, О.В. Селівєрстова, Дж. Симпсон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що, незважаючи на наявність певної кількості наукових праць з проблематики утворення та функціонування стартапів, можемо відмітити недостатність вітчизняних наукових розробок з точки зору наукової регламентації процесів саме утворення нових підприємств (стартапів) в умовах вітчизняних економічних реалій.

Мета статті полягає у регламентації процесів утворення нових підприємств (стартапів) в умовах трансформаційних процесів, що відбуваються у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна модель розвитку суспільства дозволяє розвивати свій бізнес-потенціал у двох базових напрямках:

1. Робота в команді та розвиток чужого бізнесу, що супроводжується мінімальними ризиками, регламентацією діяльності та розвитку, а також досить незначними фінансовими перспективами. Даний напрямок обирає більшість активних членів суспільства, які орієнтовані на побудову власної кар'єри.

2. Праця на себе, що включає організацію та розвиток власного бізнесу (приватне підприємництво). Даний напрямок супроводжується високими ризиками, відсутністю чіткого плану діяльності (відсутність жорсткої регламентації економічної діяльності), стресами, але при цьому передбачає великі можливості для розвитку та реалізації власного потенціалу і у перспективі дозволяє отримувати більшу фінансову винагороду за власну працю. Таким чином, відбувається реалізація базової концепції бізнесу «Плата за ризик». Даний напрямок обирає значно менша кількість активних членів суспільства.

Головними факторами, що стримують відкриття власного бізнесу (нового підприємства), є:

1. Неготовність ризикувати та понести фінансові, часові та кар'єрні втрати. Тому багато бізнесменів-початківців є або вже готовими професіоналами, що мають організаційні, фінансові та інші можливості для започаткування власної справи, або початківці (студенти, молодь, безро-

бітні та ін.), для яких співвідношення втрати/можливі результати є прийнятним.

2. Незнання з чого і як розпочати власний бізнес та як продовжити нову успішну справу. Базовий постулат – «Хочу, але не знаю як».

Наведена ситуація повністю відповідає вітчизняним реаліям, коли в умовах економічної кризи є велика кількість потенційних фундаторів нових підприємств або навіть бізнес-напрямків, але вони не знають, як розпочати цей процес. Необхідна чітка регламентація процесів утворення нових підприємств (далі – стартапів).

На початку дослідження визначимось зі значенням терміну «стартап». Відмічаємо наявність дискусії стосовно визначення терміну. Нижче наведемо ряд визначень.

С. Бланк визначив стартапи як тимчасові структури, що існують для пошуку бізнес-моделі, яка буде відтворюватись та масштабуватись [2].

Е. Ріс відмічає, що стартапом може бути названа організація, що утворює новий продукт або послугу в умовах великої невизначеності [3, с. 7].

Н. Робехмед стверджує, що стартапи – це культурний феномен, загальні цінності всіх членів команди та відчуття значення внеску кожного співробітника організації [4].

Автори дослідження вважають, що, говорячи про стартапи, необхідно розуміти ряд їх особливостей, а саме:

– вони утворюються для отримання прибутку в майбутньому, тобто організацією їх назвати не можна, це підприємства або суб'єкти господарювання;

– це нові суб'єкти господарювання, тобто вони мають незначний вік функціонування на ринку;

– власник (власники) стартапу працюють у ньому як топ-менеджери (керівники);

– у стартапі присутня інноваційна складова;

– стартап створюється для виробництва товарів (робіт, послуг).

Отже, стартап – це новий суб'єкт господарювання, що створюється для виробництва товарів (робіт, послуг), який функціонує з використанням інноваційних елементів та має у складі топ-менеджменту власників.

Надалі торкнемось регламентації процесів утворення стартапів.

Перше (перший етап), що повинен зрозуміти бізнесмен-початківець, організатор стартапу, – реалізація власного бізнес-проекту потребує багато зусиль, та при цьому ймовірність успішного відкриття та розвитку власного бізнесу буде залежати від його наполегливості, бажання йти до кінця (тобто до отримання значних розмірів прибутку), уміння подолати труднощі та невдачі, креативно (інноваційно) реагувати на виклики конкурентів та покупців.

Другою умовою (другий етап), успішної організації стартапу повинна бути бізнес-ідея. Тобто те, що нове підприємство може запропонувати

для ринку и чого або немає, або не вистачає, або покушці незадоволені тим, що є у даний час.

При цьому можливо виділити ряд напрямків пошуку такої бізнес-ідеї:

1. Напрямок, коли організатор стартапу відштовхується від того, чого не вистачає йому, і пропонує це на ринок.

2. Монетаризація хобі, тобто комерціалізація власних уподобань та навичок.

3. Находження ніш на ринку, які не помічають існуючі компанії (цей напрямок є характерним для професіоналів, що вже склались, які розвивають чужий бізнес).

4. Розвиток напрямку у новій галузі, що швидко зростає. Фірми у такій галузі не встигають задовольняти попит, і з'являється багато ніш, які не зайняті (прикладом такої галузі у сучасних умовах розвитку світової економіки і для економіки України є галузь утворення програмних продуктів).

Необхідно зазначити, що в рамках знаходження бізнес-ідеї можливо поєднати декілька з наведених вище напрямків.

Третім етапом побудови стартапу є детальне опрацювання бізнес-ідеї, що виникла, по ряду питань:

1. Ринок. Необхідно оцінити перспективи розвитку ринку та його вид (монополія, олігополія, монополістична конкуренція). Для майбутнього бізнесу найбільш прийнятним є швидко зростаючий ринок монополістичної конкуренції (багато продавців, багато покупців, при цьому покупці готові змінювати власні вподобання та купувати нові товари (роботи, послуги)).

2. Покупці. Тут необхідно буде вивчити кількість покупців та її динаміку (потенційні та реальні), платоспроможний попит, уподобання, національні та культурні традиції та ін.

3. Конкуренти. Наявність, кількість та динаміка, позиції на ринку, плани по просуванню на ринок власних товарів (робіт, послуг), сильні та слабкі сторони, фінансові можливості, маркетинг та ін.

4. Держава. Оцінка впливу на свій новий бізнес державних регуляторів, оподаткування, законодавство та ін.

5. Стратегія та тактика. Майбутній бізнесмен повинен розуміти, що він хоче отримати у найближчій та віддаленій перспективах. Важливо розуміти, що у найближчій перспективі він не зможе отримувати великі прибутки або навіть деякий час буде працювати зовсім без прибутків.

6. Гроші. Найважливіше питання. Гроші є одним з головних факторів, який стримує відкриття та розвиток власного бізнесу (стартапу).

Більшість підходів до опису етапів фінансування стартапів, з певними змінами, є аналогічними тому, що представлений у есе П. Грема «Як профінансувати стартап». Наведемо їх нижче.

Посівні інвестиції – перший етап залучення коштів, на якому інвесторами досить часто виступають засновники стартапу, їх родичі

або друзі. Дані кошти йдуть на покриття перших витрат по відкриттю стартапа (розробка бізнес-плану, розробка прототипу майбутнього продукту, адміністративні витрати та ін.). У виключних випадках посівним інвестором може бути венчурний фонд, тоді сума інвестицій суттєво зростає.

Янгольські інвестиції (другий етап залучення коштів) надають приватні інвестори, що зацікавлені в участі у розвитку стартапу. На цьому етапі стартап отримує можливість розширити штат працівників, підготувати товар (роботу, послугу) для виходу на ринок та залучити перших клієнтів (покупців).

Раунд «А» (третій етап залучення коштів) – залучення коштів венчурного фонду або іншого зацікавленого інвестора у компанію з відомим на ринку продуктом, клієнтами та планами розвитку. Сума інвестицій значно перевищує кошти, що були інвестовані до цього, і стартап починає будувати формальну організаційну структуру та розширюватись.

За раундом «А» можуть йти раунди «В», «С» і т. ін. [5].

При цьому, досліджуючи питання залучення коштів для власного бізнесу, фундатор стартапу повинен виходити з ряду постулатів:

1) Необхідно обирати переважно бізнес з невеликими початковими витратами (сфера послуг, виконання робіт, торгівля, виробництво продуктів харчування та ін.).

2) Точний розрахунок витрат, у тому числі у часі та наявність «фінансового резерву».

3) Жорстка економія (все власними руками або за невеликі грошові кошти).

4) Креативність та залучення не звичайних джерел фінансування стартапу.

5) По можливості на начальному етапі організації стартапу ніяких компаньонів.

7. Маркетинг. При організації маркетингової діяльності необхідно отримувати максимальну віддачу від укладення незначних грошових коштів, необхідно шукати ефективні, креативні та недорогі шляхи просування власного продукту на ринок.

8. Персонал. На початковому етапі розвитку стартапу бізнесмен не зможе залучити «дорогих» професіоналів. Тому головним аспектом при відборі персоналу будуть: бажання отримати досвід, бажання навчатись, бажання розвивати новий бізнес. Відмічаємо унікальну ситуацію на ринку праці України з точки зору залучення персоналу для стартапу, а саме: збільшення кількості безробітних дозволяє залучити персонал з високим рівнем професіоналізму при низьких значеннях оплати його праці.

9. Організація бізнесу. Ключове питання побудови стартапу. Суттєва частина нових бізнес-проектів не змогла бути реалізована через прорахунки в організації.

Базовими питаннями тут є:

9.1. Реєстрація бізнесу.

9.2. Юридична та бухгалтерська підтримка.

9.3. Банківське обслуговування та побудова ефективної фінансової моделі.

9.4. Побудова формальної моделі функціонування бізнесу.

Наведена вище регламентація процесів утворення стартапів дозволить збільшити ефективність утворення нових бізнес-проектів в Україні та розвивати національний малий та середній бізнес.

Висновки. Проведене дослідження дозволило оцінити необхідність розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за допомогою заснування нових підприємств з інноваційною складовою (стартапів).

Окремо було досліджено дефініції терміну «стартап» та надано його визначення. Також було проведено регламентацію процесів утворення стартапів з урахуванням розвитку кризи в економіці країни і акцентом на залучення інвестицій у бізнес-проект.

Необхідно зазначити, що проведене дослідження потребує доповнення в контексті дета-

лізації складових безпосередньої реалізації стартапу на ринку та перших шагів функціонування нового бізнес-проекту в оточуючому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Steve Blank. What's A Startup? First Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thecrimson.com/article/2011/11/17/startup-language-idea>.
3. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 256 с.
4. Natalie Robehmed What Is A Startup? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com>.
5. Paul Graham. Startup Equals Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paulgraham.com/startupfunding.html>.

УДК 658.012

Зеленков А.В.

кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Целуйко Р.А.

магистр кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, РАЗРАБОТАННОЙ В КОМПЬЮТЕРНОЙ СИСТЕМЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

MANAGEMENT BASED BUSINESS PROCESS MODELS DEVELOPED IN THE COMPUTER SIMULATION SYSTEM

АННОТАЦИЯ

Существенно повысить эффективность работы предприятия можно путем реинжиниринга бизнес-процессов и внедрения стандартов менеджмента качества. Решить эти задачи можно с помощью организационного моделирования, которое предполагает построение моделей предприятий, которые описывают цели и стратегии, бизнес-процессы, организационную структуру, потоки информации и товароматериальных ценностей. С использованием модели можно проводить имитационное моделирование, на основе результатов которого принимаются решения по совершенствованию бизнес-процессов, снижению их стоимости, рациональному использованию ресурсов и др. В статье рассмотрены практические аспекты построения моделей, моделирования и управления предприятиями с использованием одной из популярных компьютерных систем Business Studio.

Ключевые слова: организационное имитационное моделирование, Business Studio, бизнес-процесс, реинжиниринг, ресурсы, эффективность.

АНОТАЦІЯ

Істотно підвищити ефективність роботи підприємства можна шляхом реінжинірингу бізнес-процесів і впровадження стандартів менеджменту якості. Вирішити ці завдання можна за допомогою організаційного моделювання, яке передбачає побудову моделей підприємств, які описують цілі та стратегії, бізнес-процеси, організаційну структуру, потоки інформації та товарно-матеріальні цінності. З використанням моделі можна проводити імітаційне моделювання, на основі результатів якого приймаються рішення щодо вдосконалення бізнес-процесів, зниження їх вартості, раціонального використання ресурсів та ін. У статті розглянуто практичні аспекти побудови моделей, моделювання та управління підприємствами з використанням однієї з популярних комп'ютерних систем Business Studio.

Ключові слова: організаційне та імітаційне моделювання, Business Studio, бізнес-процес, реінжиніринг, ресурси, ефективність.

ANNOTATION

Significantly improve the efficiency of the enterprise can be achieved by re-engineering of business processes and implementation of quality management standards. To solve these problems, you can use organizational modeling, which involves the construction of business models, which describe the objectives and strategies, business processes, organizational structure, information flows, and material assets. Using the model can be performed simulations on the basis of which decisions to improve business processes, reduce their costs, efficient use of resources, and others. We consider the practical aspects of modeling, simulation and control of companies using one of the popular computer systems Business Studio.

Keywords: organizational and simulation, Business Studio, business process reengineering, resources, efficiency.

Постановка проблемы. На сегодняшний день большинство организаций сталкиваются с необходимостью реинжиниринга бизнес-процессов для повышения конкурентоспособности в условиях глобализации экономики и усложнения характера хозяйственной деятельности.

Конкурентоспособность предприятия на рынке существенным образом зависит от эффективности внутренних бизнес-процессов, их направленности на конечный результат, на удовлетворение потребностей клиентов компании и в конечном итоге – на реализацию миссии предприятия. Построение эффективной системы управления является одной из важнейших для предприятия задач. Решение данной задачи возможно при совместном использовании различных методов управления предприятием, сбалансированной системы показателей, процессного подхода, стандартов менеджмента качества и в обязательном порядке – специальных информационных технологий.

Выстроить эффективную систему управления организацией, не экспериментируя над компанией и сотрудниками, возможно, используя метод имитационного моделирования. Моделирование позволит уменьшить количество ошибок при принятии решений, уменьшить сроки и стоимость внедрения инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Современный подход к управлению предприятиями и организациями основывается на конвергенции управленческих и информационных технологий. Классики менеджмента М. Хаммер, Дж. Чампи, П. Дракер, Т. Давенпорт и др. придерживаются единого мнения о необходимости пересмотра принципов управления в условиях все более широкого использования информационных компьютерных технологий [1, с. 200]. Они позволяют оптимизировать взаимодействие между элементами организации и повысить мотивацию персонала. Для управления современным предприятием могут использоваться организационные модели [2, с. 408].

Организационное моделирование используется в менеджменте для рационализации распределения обязанностей между работниками и подразделениями организации. Одной из самых известных и распространенных методик моделирования является SADT (Structured Analysis and Design Technique), которая была предложена Д.Т. Россом [3, с. 240]. Методология SADT представляет собой совокупность методов, правил и процедур, предназначенных для построения функциональной модели предприятия, которая отображает производимые им действия и связи между этими действиями, организационную структуру, информационные потоки и др.

Имитационное моделирование – метод исследования, который основан на замене изучаемой системы (предприятия) моделью, с которой проводят эксперименты и в итоге получают новые знания об исследуемой системе. Метод позволяет имитировать выполнение бизнес-процессов с учетом графиков рабочего времени и ограниченного количества временных материальных ресурсов. В результате можно проанализировать особенности выполнения бизнес-процессов в условиях неопределенности внешней и внутренней среды, оценить реальное время выполнения и стоимость процессов [4].

Внедрение стандартов менеджмента качества ISO 9001, которое предполагает использование процессной модели управления предприятием, также целесообразно выполнять, применяя современные информационные технологии моделирования.

Цель статьи заключается в разработке рекомендаций по использованию организационного и имитационного моделирования для реинжиниринга бизнес-процессов предприятий с применением специализированных информационных технологий.

Изложение основного материала исследования. Рассмотрим полный цикл проектирования системы управления предприятием, включающий решение следующих задач: формализация стратегии и контроль ее достижения, моделирование и оптимизация бизнес-процессов, проектирование организационной структуры и штатного расписания, формирование и распространение среди сотрудников регламентирующей документации, внедрение системы менеджмента качества.

Создание модели может выполняться как для нового, так и для существующего предприятия. Если предприятие только создается и организационное проектирование выполняется «с нуля», то его начинают с формулирования миссии предприятия и разработки стратегии, после чего выполняется разработка бизнес-процессов и организационной структуры, оптимизируются информационные потоки. Для реинжиниринга бизнес-процессов работающего предприятия сначала выполняют анализ деятельности предприятия и разрабатывают

модель предприятия «как есть», после чего принимаются решения по совершенствованию бизнес-процессов предприятия, результатом которого является модель «как надо». Полученная организационная модель представляет собой описание желаемых процессов работы предприятия, выполненное с помощью определенной методики и используемое для организации процесса управления предприятием. При этом до сотрудников содержание модели доводится в виде должностных инструкций, выполнение которых контролируется специальной службой предприятия. В модель периодически могут вноситься изменения, необходимость в которых обусловлена меняющимися условиями работы и задачами предприятия, а также его постоянным совершенствованием и развитием.

Выполнение организационного и имитационного моделирования стало возможным в реальной большой организации благодаря широкому использованию современных информационных технологий. В настоящее время существует много разных программных продуктов для бизнес-моделирования: Orgmaster, Business Studio, Fox Manager, ELMA, Бизнес Инженер, Modeler of Business Processes и BPWin. Их применение в организации является одним из ключевых факторов успеха любого проекта по совершенствованию деятельности предприятия.

Для организационного моделирования и проектирования авторы статьи используют систему Business Studio, преимуществами которой являются:

- поддержка методологии BSC (Balanced ScoreCard – системы сбалансированных показателей) / KPI (Key Performance Indicators – ключевых показателей эффективности), в том числе поддержка разработки стратегических карт, сбалансированной системы показателей, а также обеспечение сбора и контроля значений показателей;

- поддержка пяти нотаций моделирования – IDEF0, Процесс (Basic Flowchart), Процедура (Cross Functional Flowchart), EPC (Event Driven Process Chain) и BPMN (Business Process Model and Notation), при этом обеспечивается возможность создания как комплексной иерархической модели бизнес-процессов, так и описания отдельных процессов;

- возможность выполнения оптимизации бизнес-процессов на основе технологий функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования;

- формирование на выходе регламентирующих документов, не требующих дополнительной доработки, в формате документов Microsoft Word или HTML;

- наличие Мастера отчетов, позволяющего строить свои собственные или изменить существующие отчеты и регламентирующие документы;

- возможность использовать Business Studio Portal, предоставляющий сотрудникам необхо-

димую для работы информацию и вовлекающий их в процесс улучшения компании;

- возможность построения бесшовной системы управления благодаря тесной интеграции с системой электронного документооборота DIRECTUM;

- интегрированность: в одном инструменте собраны многие востребованные бизнесом методики и технологии: BSC/KPI, моделирование бизнес-процессов, имитационное моделирование, функционально-стоимостной анализ, поддержка систем менеджмента качества (СМК);

- возможность упростить внедрение информационных систем и требований различных стандартов (например, ISO 9001).

С помощью Business Studio разрабатывается бизнес-модель работы организации любой сложности и любой детализации: от стратегических целей компании и показателей до бизнес-процессов и оргструктуры.

На основе спроектированной модели работы Business Studio автоматически создает регламентные документы в удобном виде и доводит их до исполнителей. Данный инструмент поддерживает полный цикл проектирования эффективной системы управления компанией (проектирование – формирование регламентирующих документов – доведение регламентов до исполнителей – актуализация – контроль показателей – оптимизация).

Business Studio поддерживает полный цикл создания эффективной системы управления компаний – «Проектирование – Внедрение – Контроль – Анализ», позволяя решать следующие задачи:

- формализация стратегии и контроль ее достижения;

- моделирование и оптимизация бизнес-процессов;

- проектирование организационной структуры и штатного расписания;

- регламентация деятельности: разработка регламентов и распространение их среди сотрудников;

- внедрение системы менеджмента качества в соответствии со стандартом ISO 9001 или иным;

- формирование Технических заданий и поддержка внедрения информационных систем.

Сбалансированная система показателей (ССП) – это инструмент управления, используемый для распространения стратегии организации на все ее уровни «сверху вниз».

Система целей компании показывает, чего должна достигнуть компания в целом (стратегические цели) и как стратегия будет реализовываться на операционном уровне (операционные цели или цели деятельности). Цели должны быть непротиворечивыми, при этом стратегические цели доминируют над целями нижнего уровня. Степень достижения целей характеризуется количественными показателями.

Показатели характеризуют степень достижения целей и одновременно эффективность

отдельных бизнес-процессов. Следовательно, построение дерева целей целесообразно выполнять параллельно с разработкой модели бизнес – процессов. На основе этих же показателей может быть построена система мотивации сотрудников.

Для обеспечения ССП своевременными данными система Business Studio в автоматическом режиме проводит сбор значений показателей с помощью рассылок и иных средств интерактивного ввода данных. Не представляет сложности интеграция системы с современными программами для автоматизации бухгалтерского и управленческого учета, например, «1С: Предприятие».

Бизнес-процесс – регулярно повторяющаяся последовательность действий, направленная на получение заданного результата, ценного для организации. Модель бизнес-процессов является иерархической. Верхний уровень процессов обычно описывают в нотации IDEF0, а процессы операционного уровня – в нотациях Процесс, Процедура, ЕРС или BPMN.

Программа Business Studio позволяет сформировать организационную диаграмму, а также назначить владельцев и исполнителей бизнес-процессов.

Владелец процесса – должностное лицо, несущее ответственность за получение результата процесса и обладающее полномочиями для распоряжения ресурсами, необходимыми для его выполнения.

Исполнитель процесса – подразделение (или сотрудник), ответственное за исполнение работы.

Организационная структура отображает распределение обязанностей, полномочий и ответственности по выполнению бизнес-процессов. Типы связей субъекта в организационной структуре:

1. Прямое подчинение – это непосредственное подчинение одного субъекта (сотрудника или подразделения) ближайшему другому субъекту (руководителю). При прямом подчинении руководитель имеет право отдавать распоряжения подчиненному ему субъекту и требовать выполнения этих распоряжений по функциональным и административным вопросам. С помощью такого подчинения создается иерархия должностей и подразделений.

2. Функциональное подчинение – это подчинение одного субъекта (сотрудника или подразделения) другому в пределах реализации определенных функций. В этом случае руководитель имеет право отдавать распоряжения подчиненному ему субъекту только по функциональным вопросам.

На организационной диаграмме один субъект может подчиняться только одному субъекту с помощью прямого подчинения. Функционально один субъект может подчиняться нескольким субъектам.

Имитационное моделирование выполнения бизнес-процессов широко применяется в про-

ектах по реинжинирингу деятельности компаний, когда необходимо заранее спрогнозировать результаты. Показатели, которые подвергаются оптимизации в первую очередь: затраты процесса, продолжительность процесса, количество обслуженных клиентов или количество произведенного продукта. Неудовлетворительные значения этих показателей неизбежно снижают эффективность процесса, что приводит к потере денежных средств компании и недовольству руководителя.

В настоящее время имитационное моделирование проводят на компьютере с помощью специальных программ. Существует большое количество систем моделирования бизнес-процессов, наиболее популярные из которых ARIS, Arena, Business Studio.

Имитационное моделирование может быть выполнено в системе Business Studio для бизнес-процессов операционного уровня, описанных в нотациях Процесс, Процедура, ЕРС или BPMN. Моделирование позволяет имитировать поведение системы во времени при случайных параметрах модели и внешних событий. Базовыми данными для такого моделирования являются сведения о вероятности наступления событий, влияющих на выполнение процесса, о времени выполнения функций в процессе, а также сведения о наличии ресурсов и графиках их доступности. Временем в модели можно управлять: замедлять в случае с быстроизменяющимися процессами, ускорять для моделирования систем с медленной изменчивостью.

Для определения стоимости процесса совместно с имитационным моделированием целесообразно проводить функционально-стоимостной анализ (ФСА). В основе ФСА лежит положение о том, что для производства продукта необходимо выполнить ряд процессов, на выполнение которых тратятся ресурсы. Стоимость процесса рассчитывается путем переноса стоимости ресурсов на стоимость каждого шага процесса. Сумма расходов на выполнение всех шагов процесса составляет себестоимость продукта.

Если в результате анализа полученные значения показателей процесса оказались неудовлетворительными, модель можно изменить в соответствии с идеей по оптимизации и провести имитацию снова. По результатам множества экспериментов можно выбрать вариант с наиболее оптимальными значениями показателей. При этом следует отметить, что проведение экспериментов не останавливает работу всего предприятия и не нарушает текущее выполнение операций.

Выводы. Одним из путей существенного повышения эффективности работы предприятия является реинжиниринг бизнес-процессов, использование для управления сбалансированной системы показателей и внедрение стандартов менеджмента качества. Решение этих задач предполагает построение организационной модели предприятия. Для конкретизации

стратегии и распространения ее на все уровни управления предприятия используют дерево целей, или сбалансированную систему показателей. Содержание деятельности предприятия представляют в виде иерархической модели бизнес-процессов. При этом дерево целей и модель бизнес-процессов должны разрабатываться параллельно, так как показатели, характеризующие степень достижения целей, одновременно используются для оценки эффективности бизнес-процессов соответствующего уровня. На основе этих же показателей может быть построена система мотивации сотрудников.

Модель предприятия также включает организационную структуру, описание потоков информации и товарно-материальных ценностей.

Для построения модели и ее использования для управления предприятием в настоящее время используют специальные информационные технологии, например, систему моделирования Business Studio. На основе модели система позволяет автоматически формировать регламентирующую документацию, например, должностные инструкции, регламенты бизнес-процессов, матрицы ответственности и др. Система осуществляет сбор, вычисление и отправку заинтересованным сотрудникам значений показателей.

С использованием модели можно проводить имитационное моделирование процессов операционного уровня в условиях неопределенности, на основе результатов которого принимаются решения по совершенствованию бизнес-процессов, снижению их стоимости, рациональному использованию ресурсов и др. Имитация позволяет проверить на моделях эффективность мероприятий по реинжинирингу бизнес-процессов и только в случае подтверждения их эффективности внедрять на реальном предприятии.

Построение процессной модели предприятия позволяет упростить внедрение информационных систем и требований различных стандартов (например, ISO 9001).

Использование модели позволяет уменьшить загрузку менеджеров решением оперативных задач, в идеале менеджер вмешивается только в нестандартных ситуациях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Силич В.А., Силич М.П. Реинжиниринг бизнес-процессов: [учеб. пособ.] / В.А. Силич, М.П. Силич. – Томск: ТУСУР, 2007. – 200 с.
2. Елиферов В.Г., Репнин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.Г. Елиферов, В.В. Репнин. – М.: Стандарты и качество, 2004. – 408 с.
3. Марка Д.А., МакГоуэн К.Л. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Д.А. Марка, К.Л. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993. – 240 с.
4. Business Studio: Полный цикл описания и оптимизации бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/description/intro>.

УДК 330.142.211.4:658.27:631.11

Черкасов О.О.

*здобувач кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Полтавської державної аграрної академії*

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

DEPRECIATION AS A TOOL OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність амортизації та амортизаційної політики підприємства. Визначено принципи розробки амортизаційної політики у сільськогосподарському підприємстві. Досліджено вплив норми амортизації, рівня рентабельності виробництва та фондівіддачі на рівень оновлення основних засобів сільського господарства. Визначено недоліки амортизаційних відрахувань як джерела фінансування простого відтворення основних засобів. Запропоновані методичні підходи до визначення норми амортизації з урахуванням інфляційного чинника та морального зносу основних засобів сільського господарства.

Ключові слова: амортизація, амортизаційний фонд, коефіцієнт оновлення основних засобів, методи нарахування амортизації, норма амортизації, термін експлуатації, моральний знос.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность амортизации и амортизационной политики предприятия. Определены принципы разработки амортизационной политики в сельскохозяйственном предприятии. Исследовано влияние нормы амортизации, уровня рентабельности производства и фондоотдачи на уровень обновления основных средств сельского хозяйства. Определены недостатки амортизационных отчислений как источники финансирования простого воссоздания основных средств. Предложены методические подходы к определению нормы амортизации с учетом инфляционного фактора и морального износа основных средств сельского хозяйства.

Ключевые слова: амортизация, амортизационный фонд, коэффициент обновления основных средств, методы начисления амортизации, норма амортизации, срок эксплуатации, моральный знос.

ANNOTATION

The article deals with the essence of depreciation and depreciation policy of an enterprise. The author defines principles of depreciation policy of an agrarian enterprise; examines the impact of depreciation rate, profitability level and capital productivity on the degree of renewal of fixed assets in agriculture; defines disadvantages of depreciation charges as a source of financing of simple renewal of fixed assets and suggest methodological approaches to defining depreciation rate taking into an account inflation rate and moral depreciation of fixed assets in agriculture.

Keywords: depreciation, depreciation fund, ratio of renewal of fixed assets, methods of calculation of depreciation, depreciation rate, service life, moral depreciation.

Постановка проблеми. Нормативні параметри амортизаційної політики визначаються державою і є складовим елементом усіх ланок економічної системи країни. Зазначене обумовлено виключним значенням використання основних засобів у процесі виробництва, обміну та торгівлі, однак не враховує особливості життєвого циклу основних засобів у специфічних галузях економіки, зокрема у сільському господарстві. У результаті цього не приймаються до уваги

багато чинників, які характеризують споживчі властивості й особливості функціонування засобів праці – показники якості, фізичний і моральний знос, умови та режим експлуатації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання та відтворення основних засобів висвітлено у працях В.Я. Амбросова, Б.Є. Бачевського, І.А. Бланка, П.В. Круш, Т.А. Кулаковської, С.Ф. Покропивного, О.О. Решетняка, М.Г. Чумаченко та інших науковців. Проте наразі невирішеною залишається проблема удосконалення методичних підходів до розширеного відтворення основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань як одного з головних джерел відтворення основних засобів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні принципів амортизаційної політики підприємства, виявленні недоліків амортизації як джерела простого відтворення та удосконалення методичних підходів визначення амортизації активної частини основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Амортизацією визначається економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості та її систематичний розподіл (перенесення) на заново створену продукцію (роботу, послугу) протягом їх корисного використання. При цьому під вартістю, що амортизується, розуміють первісну або переоцінену вартість основного засобу за вирахуванням його ліквідаційної вартості.

У п. 14.1.3 Податкового кодексу амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [7].

Згідно з п. 145.1.2 даного кодексу нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше, ніж визначено в п. 145.1, і призупиняється на період його виводу з експлуатації [7]. Отже, порядок документального відображення операцій щодо придбання та вибуття (списання) основних засобів залишився незмінним. Зазначимо, що лише керівник підприємства приймає рішення про виведення

основних засобів з експлуатації на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин на підставі умов проведення цих робіт та виходячи із можливості експлуатації активу та безпеки працівників.

Поняття «амортизація» й «амортизаційні відрахування» тісно пов'язані між собою, але їх не можна ототожнювати. Під амортизацією розуміється, з одного боку, перенесення вартості основних засобів на собівартість продукції, що виготовляється, а з іншого – цільове накопичення грошових коштів для відшкодування зношених об'єктів. Амортизаційні відрахування ж розглядаються як результат процесу амортизації.

Під принципами розуміють основні теоретичні положення, перевірені практикою, якими варто керуватися при розробці амортизаційної політики. Нами пропонується виділяти такі принципи розробки амортизаційної політики:

- принцип науковості – необхідність дотримуватися основних економічних законів ринкової економіки та враховувати сучасні наукові розробки і дослідження;

- принцип комплексності – використання всіх елементів амортизаційної політики, які забезпечують інтенсивне відтворення та найповнішу віддачу основних виробничих засобів;

- принцип економічної обґрунтованості та доцільності – амортизаційна політика повинна сприяти створенню нормальних умов для функціонування підприємств, з метою забезпечення простого і розширеного відтворення основних засобів;

- принцип еластичності – здатність амортизаційної політики підприємства до реформування, змін із плином часу відповідно до умов, що склалися;

- принцип результативності – тісний взаємозв'язок амортизаційних відрахувань з інвестиціями в основний капітал, а також вибір тих методів нарахування амортизації, що забезпечують підприємству позитивний та максимальний ефект функціонування;

- принцип інноваційності – амортизаційна політика повинна сприяти відтворенню основних засобів з урахуванням розвитку науково-технічного прогресу, впровадженню інноваційної техніки і технологій.

Амортизаційні відрахування відображують знос основних засобів. Розмір цих відрахувань визначається строком корисної дії кожного об'єкта основних засобів та їх первісною вартістю з тим, щоб за період експлуатації вона була перенесена на собівартість виробленої продукції. Оскільки ці відрахування є не фактичними грошовими потоками, а розрахунковими (відкладеними) витратами, вони повертаються підприємству у вигляді частини виручки від реалізації продукції і, таким чином, утворюють власні кошти підприємств для здійснення інвестицій.

В умовах досягнення значного рівня зносу основних засобів у всіх галузях національної економіки та одночасного скорочення фінан-

сування інвестицій з централізованих джерел, необхідно максимально використовувати всі інвестиційні можливості підприємств на відновлення основних засобів.

На оновлення основних засобів впливає велика група чинників, однак ключовим інструментом відновлення основних засобів сільського господарства України залишається амортизація (рис. 1).

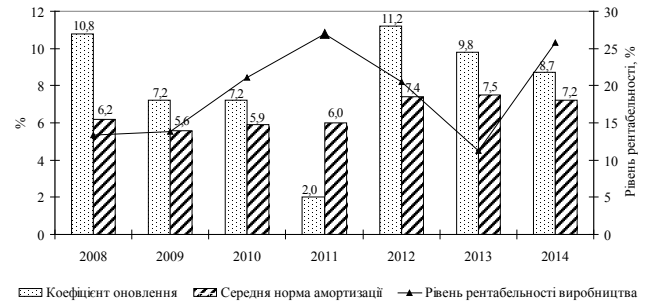


Рис. 1. Взаємозв'язок коефіцієнта оновлення основних засобів з нормою амортизації та рівнем рентабельності виробництва

Джерело: побудовано автором за даними [2; 3; 4; 5; 6; 9]

Нами проведено дослідження впливу норми амортизації (X_1), рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва (X_2) та фондовіддачі (X_3) на коефіцієнт оновлення основних засобів (Y). Нами встановлено, що багаточинна виробнича лінійна регресія рівня оновлення основних засобів у сільському господарстві України за 2008–2014 рр. має вигляд:

$$Y = 11,599 + 1,666 X_1 - 0,269 X_2 - 9,563 X_3.$$

Загальний коефіцієнт детермінації 0,705 говорить про тісний зв'язок між факторами (X_1 , X_2 , X_3) та залежною змінною Y , а також вказує, що варіація коефіцієнта оновлення основних засобів на 70,5% зумовлюється чинниками, введеними в кореляційну модель. Це означає, що зазначені регресори суттєво впливають на значення коефіцієнта оновлення основних засобів.

Характеризуючи парні коефіцієнти кореляції, то можна простежити, що кожен із чинників має вплив на результативний показник:

- норма амортизації, коефіцієнт кореляції 0,567 свідчить про середній прямий зв'язок та значний вплив цього фактора на результативну ознаку, найбільше впливає на результативний показник;

- рівень рентабельності виробництва, коефіцієнт кореляції -0,556, що свідчить про обернений зв'язок із середнім ступенем тісноти впливу цього фактора на результативну ознаку;

- фондовіддача, коефіцієнт кореляції -0,516, також вказує на середній обернений зв'язок між фактором та залежним показником;

- інтенсивність вибуття, коефіцієнт кореляції 0,469, свідчить про середній прямий зв'язок між фактором та залежною змінною, найменше впливає на результативний показник.

Варто зазначити, що отримані значення коефіцієнтів еластичності вказують на наступне: при збільшенні середньої норми амортизації на 1% коефіцієнт оновлення основних засобів збільшиться на 1,32%, при зменшенні рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва на 1% зазначений коефіцієнт збільшиться на 0,65%, а при зменшенні фондоддачі на 1% коефіцієнт оновлення основних засобів сільського господарства збільшиться на 0,81%.

Таким чином, зниження ефективності використання як основних засобів, так і загального рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва спонукає підприємства здійснювати оновлення основних засобів, а амортизація виступає одним із ключових чинників, що визначає даний процес.

Прогнозне значення ступеню оновлення основних засобів сільського господарства України на 2016 р. перебуває на рівні 10,15% за умови збільшення норми амортизації до 8,02%, рівня рентабельності виробництва – до 24,58%, фондоддачі – 0,86 грн. Однак при цьому варто враховувати й інші чинники, які мають вплив на результативний показник (рис. 2).

Амортизація основних засобів (економічна амортизація), згідно з П(С)БО 7, нараховується із застосуванням таких методів: прямолінійного; методу зменшення залишкової вартості; методу прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного методу; виробничого методу.

Нами пропонується у фінансовому обліку здійснювати врахування переваг та недоліків

зазначених методів амортизації за такими групами (табл. 1).

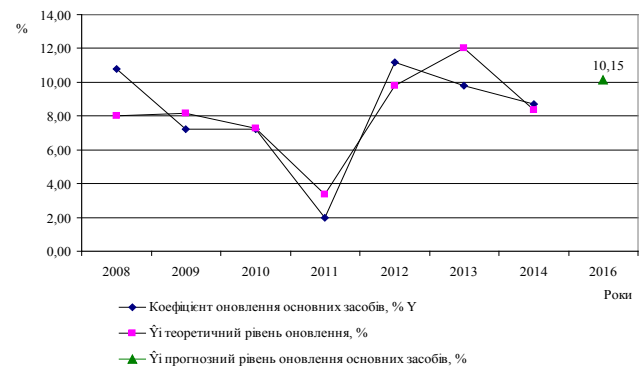


Рис. 2. Фактичний, теоретичний та прогнозний рівні оновлення основних засобів сільського господарства України, 2008–2014, 2016 рр.

Джерело: побудовано автором

Підприємства самостійно обирають метод амортизації, беручи при цьому до уваги очікуваний спосіб отримання економічних вигід від використання основного засобу, а також об'єктивної закономірності руху вартості та споживчої вартості.

Крім зазначених недоліків визначених методів амортизації, нами виділено загальні недоліки амортизації як джерела фінансування оновлення основних засобів:

- 1) не враховує моральний знос;
- 2) передбачає звужене відтворення у зв'язку з розвитком інфляційних процесів та науково-технічного прогресу;

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів нарахування амортизації

Метод амортизації	Переваги методу	Недоліки методу
Прямолінійного списання	Простота розрахунку і рівномірність розподілу суми амортизації між обліковими періодами, що забезпечує порівнянність собівартості продукції з прибутком від його реалізації	Не враховує моральний знос, розходження у використанні виробничої потужності основних засобів у різні роки їхньої експлуатації і необхідності збільшення витрат на ремонт в останні роки служби
Виробничий	Він забезпечує максимально рівномірний розподіл амортизації вартості на вироблену продукцію. Застосовується насамперед, для амортизації для основного технологічного устаткування.	Складно визначити сумарний виробіток об'єкта
Зменшення залишкової вартості (або зниження залишку)	Економічно обґрунтоване нарахування більшої суми амортизації в першому році використання об'єкта і поступове її зменшення надалі.	Норма амортизації значно вище, ніж при прямолінійному, її значення залишається незмінним протягом усього терміну використання об'єкта. База для нарахування амортизації при цьому методі постійно (рік від року) змінюється
Прискореного зменшення залишкової вартості	Накопичуються кошти для заміни об'єкта, що амортизується, у разі його швидкого морального старіння та інфляції. Забезпечується можливість збільшення частки витрат на ремонт об'єктів, які амортизуються, що припадає на останні роки використання їх, без відповідного збільшення витрат виробництва.	Норма амортизації при цьому методі значно вище, ніж при прямолінійному, її значення залишається незмінним протягом усього терміну використання об'єкта. База для нарахування амортизації постійно змінюється, що забезпечує швидку амортизацію об'єкта протягом перших років його експлуатації.
Кумулятивний	Ефект від використання цього методу такий же, як і від використання методу зменшення залишкової вартості.	Зменшення залишкової вартості відбувається повільніше, ніж у методі зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості

Джерело: узагальнено автором

3) амортизаційний фонд є фіктивним утворенням, кошти якого фактично використовуються на поточні цілі підприємства;

4) щорічне зменшення кількісного складу машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств та його вартості зменшують можливості оновлення активної частини основних засобів за рахунок лише їх амортизації.

Нами запропоновано вдосконалити методичні підходи до визначення норми амортизації з урахуванням концепції цінності грошей у часі. Зазначена концепція базується на принципі: одна грошова одиниця сьогодні має більшу цінність, ніж через певний проміжок часу, оскільки в економіці діють інфляційні процеси, а також гроші можна інвестувати та отримати додатковий прибуток. Тому виникає необхідність враховувати таку об'єктивно існуючу характеристику грошей, як часова цінність.

Серед основних причин, чому гроші втрачають свою вартість, виділяють наступні: інфляція, ризик, схильність до ліквідності. Інфляція пов'язана із загальним підвищенням цін у країні. Коли зростають ціни, знижується вартість грошової одиниці, тобто купівельна спроможність грошей нині вища, ніж буде завтра. Ризик також зменшує вартість грошей. Стосовно основних засобів – це ризик зростання розцінок на будівельно-монтажні роботи, зростання цін на устаткування, транспортні та інші основні засоби, ризик передчасного спрацювання або виникнення критичного дефекту, що суттєво зменшує термін корисного використання основного засобу тощо. Ліквідність залежить від спроможності реалізувати активи підприємства, щоб одержати гроші. Інвестори схильні до ліквідності, а тому здебільшого віддають перевагу наявним грошам замість того, щоб вкладати їх у проекти, сподіваючись на майбутні доходи.

Особливістю основних засобів, окрім зазначених факторів зменшення цінності грошей, є наявність морального зносу. Моральний знос – це знос основних засобів внаслідок створення нових, прогресивніших і економічно ефективніших машин та устаткування. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільною заміну діючих основних засобів ще до їхнього повного фізичного зносу. При цьому варто зазначити, що більш досконалі основні засоби мають вищу ціну порівняно з менш продуктивними аналогами. Зазначене обумовлюється додатковими витратами на розробку та впровадження інновацій – новітніх знань та технологій у виробництво. Водночас, з урахуванням концепції цінності грошей у часі, яка є базовою концепцією при обґрунтуванні будь-яких інвестиційних рішень, амортизаційний фонд не дає змогу компенсувати майбутніми відрахуваннями інфляційне зростання вартості основного засобу за термін амортизації.

Враховуючи, що процес формування амортизаційного фонду тривалий у часі, в інвестицій-

ній практиці часто необхідно порівнювати вартість грошей на початку їхнього інвестування з вартістю грошей при їхньому поверненні. Порівнюючи вартість грошових коштів при їхньому інвестуванні і поверненні прийнято використовувати два поняття – «майбутня вартість грошей» і «теперішня вартість грошей».

Наприклад, підприємство планує амортизувати основний засіб вартістю 100 тис. грн протягом 5 років, використовуючи прямолінійний метод нарахування. Щорічні амортизаційні відрахування становлять 20 тис. грн. Визначимо майбутню вартість грошових коштів з урахуванням річних рівнів інфляції в Україні за останні п'ять років, використовуючи формулу складних відсотків для всіх елементів грошового потоку:

$$FV = \sum_{t=1}^n CF_t \cdot (1 + inf)^{n-t}, \quad (1)$$

де CF_t – елемент грошового потоку (щорічні амортизаційні відрахування) в t -му періоду, грн;
 inf – щорічний індекс зміни інфляції, коефіцієнт;

n – термін експлуатації, роки;

t – номер періоду, в якому проводяться розрахунки.

Враховуючи, що щорічні амортизаційні відрахування становлять 20 тис. грн, рівень інфляції у 2010 р. – 9,1%, 2011 р. – 4,6%, 2012 р. – (-0,2%, тобто інфляційний чинник дорівнює нулю), 2013 р. – 0,5%, 2014 р. – 24,9% [1], а середньорічний темп інфляції 7,8%, майбутня вартість амортизаційного фонду на відновлення засобу становить:

$$FV = 20(1+0,091)^4 + 20(1+0,046)^3 + 20(1+0)^2 + 20(1+0,005)^1 + 20(1+0,249)^0 - 100(1+0,078)^5 = -34,25 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за наявного рівня інфляції, підприємство не лише не зможе накопичити суму, необхідну для купівлі аналогічного основного засобу, але і за 5 років втратить 34,25 тис. грн. Отже, існуючі методи нарахування амортизації не забезпечують навіть простого відтворення основних засобів.

У випадку простого відтворення активної частини основних засобів, на нашу думку, річна норма амортизації (H_a) має розраховуватися таким чином:

$$H_a = \frac{1}{n} \cdot (1 + inf)^{n-t} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де n – нормативний термін експлуатації обладнання, роки;

inf – щорічний індекс зміни інфляції, коефіцієнт;

t – номер періоду, в якому проводяться розрахунки.

Оскільки врахування морального зносу є основною передумовою розширеного відтворення основних засобів, пропонуємо включити коефіцієнт морального зносу при розрахунку амортизації. Тоді формула (2) набуде вигляду:

$$H_a = \frac{1}{n} \cdot (1 + inf)^{n-t} \cdot 100\% + T_{\text{мор.зн}}, \quad (3)$$

де $T_{\text{мор.зн}}$ – темп морального зносу основних засобів у сільському господарстві, %.

Темп морального зносу визначити досить складно, оскільки не існує єдиного методичного підходу до визначення даного показника. Пропонуємо визначати моральний знос терміном оновлення основного капіталу. За проведеними нами розрахунками, термін оновлення основного капіталу в сільському господарстві України стрімко зменшується і у 2014 р. становить 12,8 року. Якщо прийняти цикл повного оновлення основних засобів сільського господарства за 12-15 років, то темп морального зносу становитиме 6,7-8,3%.

Висновки. Таким чином, на ступінь оновлення основних засобів у сільському господарстві України найбільше впливають такі показники, як норма амортизації, рівень рентабельності виробництва та фондівдача. Амортизація виступає одним із головних джерел відтворення основних засобів у підприємствах, однак методика її нарахування зумовлює лише звужене відтворення, оскільки ігнорує концепцію цінності грошей у часі. Запропонований нами методичний підхід до розрахунку норми амортизації активної частини основних засобів дає змогу врахувати інфляційні чинники та моральний знос засобів. Даний підхід передбачає більші суми амортизаційних відрахувань у перші роки експлуатації, тобто у період коли ефективність використання основних засобів максимальна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс споживчих цін за 2014 рік: [статистичний збірник] / За ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 177 с.
2. Основні засоби України за 2000–2010 роки: [статистичний збірник] / Відповідальний за випуск М.М. Собко. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 288 с.
3. Основні засоби України за 2011 рік: [статистичний бюлетень]. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 25 с.
4. Основні засоби України за 2012 рік: [статистичний бюлетень]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 23 с.
5. Основні засоби України за 2013 рік: [статистичний бюлетень]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 19 с.
6. Основні засоби України за 2014 рік: [статистичний бюлетень] / Відповідальний за випуск І.С. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 19 с.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI із останніми змінами та доповненнями від 24.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р.
9. Сільське господарство України за 2014 рік: [статистичний збірник] / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.

УДК 339.56+615.1

Шалімова Ю.С.
студентка*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Калініна О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

МІЖНАРОДНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИХОДІ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY AS A TOOL TO CONTROL THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES WHEN ENTERING THE EUROPEAN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті визначено шляхи підвищення конкурентоспроможності національного підприємства при виході на ринок Європейського Союзу. Запропоновано впровадження системи євромаркетингу як основи моніторингу міжнародного маркетингового середовища. Розглянуто переваги програми інформування суспільства, що забезпечить визначення та управління конкурентними перевагами.

Ключові слова: міжнародна маркетингова стратегія, управління міжнародною конкурентоспроможністю, ринок ЄС, моніторинг міжнародного маркетингового середовища, програма інформування суспільства.

АННОТАЦИЯ

В статье определены пути повышения конкурентоспособности национального предприятия при выходе на рынок Европейского Союза. Предложено внедрение системы евромаркетинга как основы мониторинга международной маркетинговой среды. Рассмотрены преимущества программы информирования общества, которая обеспечит определение и управление конкурентными преимуществами.

Ключевые слова: международная маркетинговая стратегия, управление международной конкурентоспособностью, рынок ЕС, мониторинг международной маркетинговой среды, программа информирования общества.

ANNOTATION

In the article are outlined the ways of improving the competitiveness of national enterprises while entering the European Union market. Proposed implementation of the euromarketing system as the basis for monitoring of international marketing environment. Discussed the advantages of the program public information program that will provide the definition and management of competitive advantages.

Keywords: international marketing strategy; management of international competitiveness; EU market; monitoring of international marketing environment; public information program.

Постановка проблеми. Поточна політична спрямованість України потребує змін від кожного з нас, для того щоб вдало конкурувати на існуючих та нових ринках. Підприємства не завжди розуміють, з якими труднощами вони зіткнуться, яким чином їм пристосуватися до структурних змін, що очікуються в окремих країнах ЄС, а також у регіональних областях, як знизити негативний вплив можливих наслід-

ків у разі реалізації песимістичного сценарію розвитку дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз наукової літератури дозволив зробити висновок, що велика кількість наукових праць присвячена сутності та особливостям зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що містяться у статтях А. Філіпенка, В. Новицького, Ю. Токарева, Ф. Рут, І. Багрової, Г. Дроздової, А. Гребельника, Л. Ревуцького, В. Авдеєнка, М. Нікітіна. Початкові основи євромаркетингу, який є вдалим інструментом для посилення конкурентоспроможності, висвітлено в працях Р. Зеебауера, Х.Б. Мейсснера, Б. Титца, Х. Симмета тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибину здійснених розробок, а саме виокремлення особливостей управління міжнародною конкурентоспроможністю, дослідження сучасного стану країни та політичної спрямованості, визначення напряму підвищення конкурентних переваг на основі використання міжнародної маркетингової стратегії, невирішеними залишаються питання щодо визначення особливостей системи євромаркетингу та ефективності її впровадження на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням у відновленні конкурентоспроможності національної економіки є створення ефективних конкурентних стратегій на окремих підприємствах.

Конкурентоспроможність підприємства необхідно розглядати як загальну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг на майбутні 5–10 років. Їх джерелами для національної економіки є прогресивна соціально-економічна і організаційно-технологічна бази підприємств, майстерність

аналізувати та вчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг. Для забезпечення конкурентоспроможності на рівні конкретного підприємства приймаються рішення і розробляються заходи, які необхідні для поліпшення та підтримки життєдіяльності їх виробничої діяльності (щодо структури і обсягів виробництва, нормування споживання та акумуляції, реалізації та розвитку технологічного та інноваційного потенціалу тощо).

На сучасному етапі розвитку суспільства економічна замкнутість національних господарств не лише малозрозуміла, оскільки позбавляє економіку країни переваг щодо міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива до виконання. Тенденція до подальшої тіснішої взаємозалежності національних економік, підвищення значущості зовнішніх факторів у процесі відтворення в тій чи іншій країні стала суцільною.

В умовах ринкової боротьби підприємства діють не навмання, силою витісняючи один одного з ринку, а за допомогою маркетингу скрупульозно аналізують ринкові можливості, кон'юнктуру ринку, існуючих та потенційних конкурентів тощо.

Ключові питання, які вимагають негайного вирішення від керівництва підприємства наведено на рис. 1.

Стрімкий розвиток ринкових відносин в Україні, послаблення державного контролю над різними видами діяльності, а також надання можливості підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоспроможну продукцію, права виходу на міжнародний ринок диктують новітні, більш прогресивні підходи щодо управління міжнародною діяльністю. Тому вивчення різносторонніх аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю, особливо на рівні окремого підприємства як ключової і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни викликає на сьогоднішній день велику практичну зацікавленість.

Швидке зростання продуктивних сил, на яке впливає не менш швидкий темп науково-технічного прогресу, дозволяє зробити висновок про вдосконалення всіх форм міжнародних економічних відносин, а також розвиток світогосподарських зв'язків. Наслідком цього є безперервно зростаюча концентрація та масштабування виробництва, що активізує тенденцію до адаптації продукту для потенційного використання практично у

будь-якому місці господарського життя. Це позитивно впливає на розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Проте будь-які перетворення в міжнародному маркетинговому середовищі зумовлюють виникнення ризиків для міжнародної діяльності. Нівелювати їх можливо під час вибору та реалізації міжнародної маркетингової стратегії, яка залежить від економічної та політичної

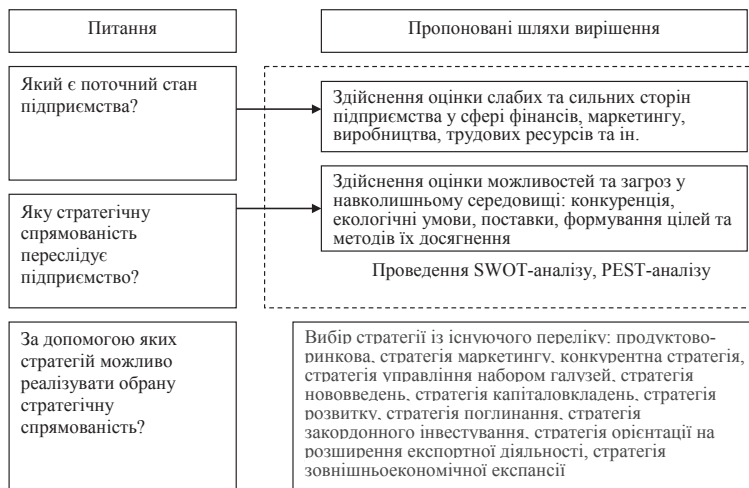


Рис. 1. Ключові питання, які вимагають негайного вирішення від керівництва підприємства

Етапи	Зміст	
1. Встановлення цілей моніторингу ММС		
2. Визначення завдань моніторингу ММС		
3. Систематизація факторів ММС	Економічні, політичні, правові, соціокультурні, науково-технічні, міжнародні, географічні, екологічні, демографічні	
4. Оцінка значущості факторів ММС	4.1. Виокремлення найбільш впливових факторів ММС	
	4.2. Виокремлення факторів ММС, вплив яких на діяльність організації несуттєвий	
	4.3. Виокремлення факторів ММС, характер впливу яких на діяльність організації суттєво не змінюється	
5. Групування факторів ММС середовища за характером їх впливу на діяльність організації	Фактори стимулятори	Фактори дестимулятори
6. Вибір методів оцінки ступеня впливу факторів ММС	Методи прогнозування, структурно-аналітичні методи, методи моделювання, методи екстраполяції, методи експертної оцінки	
7. Збір інформації	Про стан ринку (сегменту ринку), ММС у цілому, діяльність основних та потенційних конкурентів, структуру споживачів товарів, рівень конкуренції на ринку та сегментах, політику урядів, міжнародних організацій, стан пріоритетних галузей, рівень попиту	
8. Проведення оцінки впливу факторів ММС, узагальнення результатів	Прогнозування тенденцій зміни факторів ММС, тенденцій зміни показників міжнародної маркетингової діяльності, попиту на товари, тенденцій змін показників ринку або сегментів	
9. Прийняття управлінських рішень щодо необхідності коригування міжнародної маркетингової стратегії та комплексу маркетингу		

Рис. 2. Послідовність етапів процесу моніторингу міжнародного маркетингового середовища (ММС)

ситуації в країні, становища розвитку галузей економіки та доходів фізичних осіб.

Організація ефективної системи постійного моніторингу для аналізу факторів зовнішнього середовища, що одночасно можуть бути як стимуляторами, так і дестимуляторами зміни ступеня конкурентоспроможності підприємства, є пріоритетним завданням для вітчизняних підприємств. Розробка оптимістичного, песимістичного та досяжного сценаріїв розвитку системи моніторингу зовнішнього довкілля дозволить оперативно реагувати на зміни умови функціонування шляхом швидкого перегляду та корегування міжнародної маркетингової стратегії.

Запровадження та здійснення ефективної системи моніторингу дозволяє виявляти стан критичних або змінних явищ міжнародного маркетингового середовища, які неможливо ігнорувати в процесі ухвалення управлінських рішень; встановлювати взаємозв'язки між урахуванням попередніх результатів певних управлінських рішень у процесі розроблення нової або коригування існуючої міжнародної маркетингової стратегії [1, с. 205].

Послідовність етапів процесу моніторингу міжнародного маркетингового середовища (ММС) [2, с. 164] представлено на рис. 2.

Якість управлінських рішень безпосередньо залежить від постійного зіставлення результатів моніторингу зовнішнього середовища з наявним потенціалом підприємства, що уособлюється у внутрішніх факторах його діяльності (рівень конкурентоспроможності, маркетингові можливості, забезпеченість фінансовими ресурсами, портфель конкурентних переваг), адже підприємство, яке вже займає сталу позицію на міжнародному ринку, може не зазнати суттєвих втрат унаслідок негативної зміни міжнародного маркетингового середовища у порівнянні з підприємством, яке має низький рівень конкурентоспроможності і низький маркетинговий потенціал.

Усі етапи ММС необхідні для того, аби сформувати або корегувати міжнародну маркетингову стратегію, яка є завершальним етапом моніторингу.

Інтеграція вітчизняної промисловості, торгівлі та інших галузей економіки з єдиним внутрішнім ринком (ЄВР) Європейського Союзу (ЄС) потребує розповсюдження такої особливої категорії маркетингу, як євромаркетинг. У даному випадку істотну роль відіграють своєрідні стратегії пристосування, а також елементи процесу формування належної маркетингової стратегії.

Представлені етапи ММС необхідно розглядати у рамках ринку Європейського Союзу, тому

пропонується змінити зазначений підхід (рис. 2) на більш новітній та адаптований до нинішнього курсу країни на євроінтеграцію. Саме тому рекомендується назвати дев'ятий етап моніторингу як «формування міжнародної маркетингової стратегії на основі євромаркетингу».

Євромаркетинг як наукова дисципліна зародилася у Німеччині наприкінці 70-х – початку 80-х років минулого століття. Виникнення цієї науки пов'язане з працями Р. Зесбауера, Х.Б. Мейсснера, Б. Титца, Х. Симмета та ін.

Застосування концепції євромаркетингу залишається замалим у вітчизняній практиці, необхідність у якому особливо відчувається у зв'язку із прагненням України до євроінтеграції.

Українські підприємства – виробники товарів при прийнятті рішення про входження до ЄС повинні застосовувати стандартизовану концепцію євромаркетингу, яка базується на спільних європейських передумовах. Для цього необхідно підприємствам проводити чотири послідовні фази: дослідження ринку, планування, запровадження та контролю.

Повинна бути поширена так звана ПІС для українських підприємств – виробників товарів програма інформування суспільства насамперед зі сфери євромаркетингу, оскільки наявні знання є недостатніми.

Висновки. Підприємства взагалі не усвідомлюють необхідності пристосування до структурних змін, які очікують їх в окремих країнах ЄС, а також у регіональних об'єднаннях, та передбачуваних наслідків, що з них витікають. Однак це пристосування може дати підстави до перетворення стратегій багатьох підприємств зі стратегії імітації або наслідування у стратегію інноваційності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черевань В.П. Міжнародна економічна діяльність / В.П. Черевань, А.П. Румянцев, Л.Ф. Романенко. – К.: Слово, 2012. – 278 с.
2. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2014. – 384 с.
3. Вовк В.Я. Організація системи моніторингу зовнішнього середовища банку / В.Я. Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/24.PDF>.
4. Беглиця В.П. Конкурентоспроможність як категорія ринкової економіки: Функціональна економіка / В.П. Беглиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/abstracts/functional-economy/>.
5. Егорова С.Е. Маркетинговий аналіз / С.Е. Егорова, М.В. Мельник. – М.: РидГруп, 2015. – 384 с.
6. Шубіна О.О. Промисловий маркетинг / О.О. Шубіна. – К.: Студцентр, 2007. – 432 с.

УДК 658.7

Шевирьова І.Ю.
студентка*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»***ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ РУХУ
ТОВАРНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ У БАНКУ****USING FACTORING FOR IMPROVING MOVEMENT
OF COMMODITY LOGISTICS FLOWS IN BANK****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню умов формування логістичної системи у світі та Україні. Виявлено основні закономірності розвитку логістики та надання логістичних послуг. Представлено порівняльний аналіз особливостей банківської логістики в Україні та за кордоном. Розглянуто основні види банківських продуктів, які відрізняються один від одного з точки зору руху товарних логістичних потоків у банку. Виокремлено критерії, на основі яких необхідно приймати рішення для вибору того чи іншого банківського продукту з урахуванням логістичної спрямованості: зниження часу, зменшення вартості, мінімізації ризиків. Запропоновано обирати факторинг. Розглянуто його історичне формування та зміни останнім часом. Визначено, що логістика є невід'ємною частиною банківської діяльності, яка активно розвивається.

Ключові слова: логістика, банківська логістика, фінансовий потік, кредит, факторинг, розвиток, український ринок послуг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию условий формирования логистической системы в мире и Украине. Выявлены основные закономерности развития логистики и предоставления логистических услуг. Представлен сравнительный анализ особенностей банковской логистики в Украине и за рубежом. Рассмотрены основные виды банковских продуктов, которые отличаются друг от друга с точки зрения движения товарных логистических потоков в банке. Выделены критерии, на основе которых необходимо принимать решения для выбора того или иного банковского продукта с учетом логистической направленности: снижения времени, уменьшения стоимости, минимизации рисков. Предложено выбирать факторинг. Рассмотрены его историческое формирование и изменения в последнее время. Определено, что логистика является неотъемлемой частью банковской деятельности, которая активно развивается.

Ключевые слова: логистика, банковская логистика, финансовый поток, кредит, факторинг, развитие, украинский рынок услуг.

ANNOTATION

The article studies the formation conditions of the logistic system in the world and Ukraine. The basic laws of development of logistics and provision of logistics services. Presents a comparative analysis of the characteristics of the banking logistics in Ukraine and abroad. The basic types of banking products, which differ from each other in terms of the movement of trade logistics flows in a bank. Thesis there is determined the criteria on which decisions need to select a particular banking product based logistics focus: reducing the time, cost reduction, risk minimization. A select factoring. Consider its historical development and changes lately. Determined that logistics is an integral part of banking, which is actively developing.

Keywords: logistics, banking logistics, cash flow, credit, factoring, development, Ukrainian market services.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання логістика стала проникати в

усі сфери діяльності, у тому числі й банківську. Очевидно, що немає такої сфери діяльності, де б не існували матеріальні, матеріальні, фінансові, інформаційні та інші потоки. У загальному розумінні логістика – це наука про управління потоками [1, с. 32]. З точки зору здійснення логістики у банку необхідно мати на увазі систему планування, аналізу, обліку та контролю поточних процесів банківської діяльності [2, с. 46].

Для успішного функціонування підприємств, реалізації їх стратегічних завдань, глобальних цілей галузей і регіонів нашої країни необхідно сформувати дієву банківську систему, що обумовить прискорення економічних процесів у всіх сферах підприємницької діяльності. Очевидно, що для цього реформування банківської системи має відбуватися темпами і способами, які задовольняють національні і міжнародні інтереси України. Важливим інструментом вирішення такого роду завдань є логістизація банківської діяльності за допомогою впровадження наукових методів регулювання різного роду економічних потоків, що виникають у процесі взаємодії банків з суб'єктами матеріальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку ряду авторів, банківська логістика є наукою про планування, контроль і управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками згідно зі стратегічними і тактичними цілями банку та його взаємодією із суб'єктами підприємницької діяльності в процесі основної та допоміжної діяльності [3, с. 48; 4, с. 52]. При цьому сучасне розуміння логістики та її принципів як концепції управління відповідає новим змінам умовам підприємницької діяльності.

Банківська логістика, як вважає Смольнікова В.А., – це «цілий комплекс заходів: постачання банківської системи інвестиційними та кредитними програмами, фондова діяльність банку» [5, с. 25]. З визначення цього автора очевидно, що під логістикою розуміється «комплекс заходів», тобто «сукупність будь-чого, об'єднаного разом, що має загальне призначення та відповідає будь-якій певній спільній меті» [6].

Малишев А.Н. розглядає банківську логістику як «процес оптимізації руху грошових

потоків клієнта з метою ефективного їх використання, виходячи з його (клієнта) потреб шляхом побудови спеціальної всередині банківської організаційно-функціональної інфраструктури. Головною місією логістики вважається досягнення з найменшими витратами високої пристосованості суб'єктів бізнесу до мінливих ринкових обставин, підвищення на ринку своєї частки і отримання переваг перед конкурентами» [7, с. 34]. Сутністю даного трактування є розуміння логістики як «процесу», тобто «сукупності ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату» [8].

Також багатьма авторами розглядалося поняття фінансового потоку як невід'ємної частини банківської логістики. Згідно з визначенням Дерюгіної Є.Ю., «під фінансовим потоком розуміється спрямований рух фінансових ресурсів у логістичній системі та за її межами, що генеруються з метою безперерйного забезпечення і переміщення інших логістичних потоків, а також створення запасів, необхідних логістичній системі» [9, с. 44].

Курбатов О.Н. визначає фінансовий потік як «синхронізований у часі спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними та іншими потоками. Особливістю фінансового потоку є різна інтенсивність – його спрямованість і обсяг можуть досить істотно різнитися в часі» [10, с. 26].

Попков В.П. вважає, що «фінансовий потік є сукупністю однорідних елементів – елементів фінансового потоку, що представляють собою це одиничне перерахування (перерозподіл) грошових коштів, які відносяться до відповідного фінансового потоку» [11, с. 47].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, упровадження логістики в банківську діяльність є процесом застосування логістичних методик поряд з банківськими, завдяки чому стає можливим здійснити процедуру розширення обсягу надаваних послуг та кількості клієнтів

із збереженням і можливим зростанням прибутковості операцій. Необхідно зазначити, що в наявних сучасних наукових публікаціях недостатньо приділяється уваги дослідженню даної проблеми, що є суттєвим бар'єром для розробки рекомендацій для ефективного розвитку логістики у банку. Використання логістичних прийомів допоможе оптимізувати банківські витрати шляхом їх зниження. Крім того, логістика в банку може виступити як певна інновація з точки зору управлінських рішень, що приймаються.

Мета статті полягає у розкритті логістичного підходу до управління комерційним банком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від стану банківської логістики істотно залежить захищеність і стійкість банківської діяльності. У свою чергу, стабільність стану банківської системи країни впливає на безперерйне і ефективне функціонування банківської логістики в цілому. Без цього неможливо успішно здійснювати економічну діяльність банку, управляти ризиками, реалізовувати інвестиційну діяльність та багато іншого.

У зарубіжних банках існують спеціальні підрозділи інноваційної діяльності, які мають різні назви, а саме: Команда інновацій та розвитку Bank of America, Інноваційні офіси банків Citi group, Bank of NewYork Mellon, британського банку Barclays, Команда прикладних інновацій канадського Royal Bank of Canada, Центр інновацій і технологій BNP Paribas, – були створені в кінці 1990-х – на початку 2000-х років. Саме в цей час банки дійшли до висновку про необхідність визнання інноваційної діяльності в якості окремого об'єкту управління. Поштовхом до цього була відсутність у достатній кількості ресурсів для задоволення потреб клієнтів, що постійно зростали, та необхідність виділення пріоритетів та проведення експериментів [12, с. 119]. Таким чином, упровадження логістики в банк почало відбуватися приблизно 15 років тому.

Таблиця 1

Особливості банківської логістики в Україні та за кордоном

Класифікаційний параметр	Світовий досвід	Україна
Упровадження логістики	15 років тому	Не більше п'яти років тому
Інноваційна діяльність	Самостійне удосконалення	Використання зарубіжного досвіду
Використання реклами для підвищення конкурентоспроможності	Телевізійна реклама	Центральні друковані видання
Місце у світовому рейтингу банківської логістики	Германія – 1, Нідерланди – 2, США – 9, Канада – 12	Україна – 73
Використана технологія	Використання виробничих технологій just-in-time	Необхідність організувати діяльність по зниженню цін на послуги
Необхідні вдосконалення	Необхідність удосконалення управління процесами фінансових потоків	Підвищення рівня кваліфікації менеджерів з логістики
Фактори впливу	Розвиток електронних технологій	Поведінка споживача непередбачувана і мінлива
Фактори розвитку	Науково-технічний прогрес в області засобів зв'язку та інформатики	Створення додаткових стратегічних переваг

Брак науково-практичного вітчизняного підґрунтя обумовив використання зарубіжного досвіду щодо застосування логістики в банківських послугах, запобігання повторенню минулих помилок, створенню нових банківських продуктів з урахуванням специфікації банківської діяльності в Україні, протистоянню зростаючій конкуренції іноземних банків на вітчизняному ринку банківських послуг.

У даний час у банківській практиці відбувається процес удосконалення управління логістичною системою.

Порівняльний аналіз світового та українського досвіду використання банківської логістики наведено в табл. 1.

На сьогодні в банківській системі використовуються такі види банківських продуктів, які відрізняються один від одного з точки зору руху товарних логістичних потоків у банку:

1) цільовий кредит – позика, видана під конкретну мету її використання, вказану у кредитному договорі, за умовою, що вкладені гроші приносять прибуток;

2) кредитна лінія – це надання позичальникові юридично оформленого зобов'язання кредитної установи видавати йому протягом деякого часу кредити (відкрити кредитну лінію) в межах узгодженого ліміту [13];

3) овердрафт – кредитування банком розрахункового рахунку клієнта для оплати ним розрахункових документів при недостачі або відсутності на розрахунковому рахунку клієнта-позичальника коштів [14];

4) операції репо – операція, яка складається з двох частин і при якій укладається єдина генеральна угода між учасниками ринку про продаж (купівлю) цінних паперів на певний строк із зобов'язанням зворотного продажу (купівлі) у визначений термін або, на вимогу однієї зі сторін, за заздалегідь обумовленою ціною. За своєю економічною суттю операція репо – це кредитна операція, в якій цінні папери використовуються як забезпечення [15];

5) іпотечний кредит – застава землі, нерухомого майна, при якій земля та (або) майно, що становить предмет застави, залишається у заставодавця або третьої особи [16];

6) урахування векселів – кредитна операція, що полягає у придбанні векселя винятково банком до настання строку платежу за ним у векселедержателя за грошові кошти з дисконтом [17];

7) авалування векселів – порука банку за деяку організацію, що випустила вексель, з якою банк співпрацює на партнерських засадах [18];

8) гарантований кредит – кредит, що передбачає надання позичальнику права звернутися до банку за отриманням кредиту у заздалегідь визначеній сумі;

9) факторинг – фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії (банку) з метою миттєвого отримання більшої частини платежу,

гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат по веденню рахунків [19].

Рішення про вибір того чи іншого банківського продукту з урахуванням логістичної спрямованості повинно ґрунтуватися на таких головних критеріях: зниження часу, зменшення вартості, мінімізація ризиків. Саме тому рекомендується обирати один з найважливіших помічників ведення логістичного процесу в банку, що позитивно зарекомендував себе в діяльності закордонних банків, – факторинг.

Факторинг має двобічний аспект: з одного боку, він з'явився з бажання покупців отримувати товар негайно, а платити за нього через якийсь час, а з іншого – прагнення постачальників продавати більшу кількість товарів, розширювати свій бізнес шляхом завоювання конкурентних позицій.

Факторингові послуги вперше були надані американським банком First National Bank of Boston у 1947 р., проте офіційно вони були визнані в США в 1963 р., коли урядова організація – контролер грошового обігу прийняла рішення про те, що факторингові операції являють собою законний вид банківської діяльності [20].

Ринок факторингу в Україні став розвиватися на початку 2000-х років. Зростаючий інтерес до послуги фінансування під поступку дебіторської заборгованості був викликаний загальною позитивною динамікою розвитку економіки країни, а також посиленням конкурентної боротьби на ринках.

Зараз факторинг уже не нова послуга на українському ринку, але на разі ринок послуг факторингу продовжує розвиватися, що викликано, з одного боку, збільшенням кількості клієнтів, які усвідомили вигоди використання факторингу та його переваги перед іншими фінансовими інструментами, з іншого – розширенням регіональної присутності операторів ринку і зростанням бізнесу тих компаній, які вже використовують факторинг.

Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що надаються клієнтові в обмін на поступку дебіторської заборгованості. Комплекс фінансових послуг включає в себе фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості і роботу з дебіторами по своєчасній оплаті [21, с. 41].

У факторингових операціях беруть участь три сторони:

1. фінансовий агент – факторингова компанія або факторинговий відділ банку;
2. клієнт (кредитор, постачальник товару);
3. позичальник (підприємство) – фірма – споживач товару.

Схема факторингу досить проста і є взаємодією трьох сторін (рис. 1).

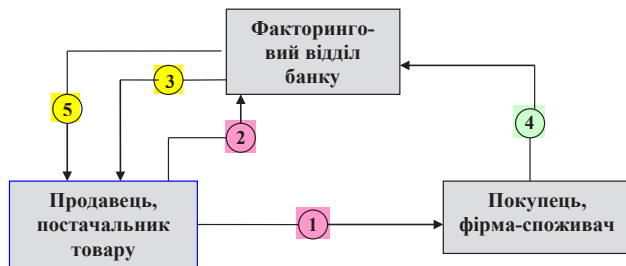
Розвиток логістики в банківському секторі української економіки є необхідним заходом, що дозволить максимально пристосуватися до сучасних реалій розвитку світового господарства, без яких підвищення конкурентоспро-

Таблиця 2

Умови факторингу на 2015 р.

Банк, який виступає в ролі фактора	Мінімальна ставка, річних	Умови видачі факторингу	Максимальний обсяг фінансування від суми накладної, %	Максимальний період траншу (відстрочення платежу)
Райффайзен Банк Аваль	21%	Тільки для дебіторів, що співпрацюють із компанією понад трьох місяців, за які вироблено три поставки	80% мінус плата за факторинг	3 місяці
Uni Credit Bank	23%	Тільки для компаній, що працюють останні місяці з прибутком. Тільки за умови переведення в банк усіх оборотів за контрактами, за якими здійснюється факторингове обслуговування	Індивідуально	3 місяці
ОТП Банк	20%	Тільки для регулярних поставок. Тільки для компаній, що працюють понад двох років, і дебіторів, що працюють з компанією понад шість місяців		4 місяці
Альфа-Банк	25%	Нема обмежень	Не обмежено (до 100%)	3 місяці

можної банківської системи країни та її ефективна інтеграція у світову фінансову систему не є можливим.



1 – постачання товару на умовах відстрочення платежу;
 2 – поступка права вимоги боргу з поставки Банку;
 3 – виплата дострокового платежу (до 90% від суми поставленого товару) відразу після надання рахунку-фактури, накладної;
 4 – оплата за поставлений товар;
 5 – виплата залишку коштів за мінусом комісії.

Рис. 1 Схема факторингової операції

Висновки. У ході розгляду такої послуги, як факторинг, можна зробити висновки, що на відміну від традиційних фінансових бізнесів, вона являє собою інноваційну галузь економіки, максимально точно відповідає потребам постачальників XXI ст., а саме побудову прибуткового бізнесу в умовах високо конкурентних ринків і «диктату» покупця. Але, відповідно до останніх змін ринку банківського факторингу, за критерієм «вартість» обирати факторинг уже не є ефективним кроком. Останнім часом середній тариф факторингу досяг 23–25% річних (табл. 2) [22].

Очевидно, що на ринку факторингу залишилися великі банки, які є традиційними і найбільшними гравцями на всіх можливих ринках фінансування [23].

Незважаючи на виявлені недоліки щодо вартості факторингу та умов видачі, цьому банківському продукту притаманна така дуже важлива перевага, як економія часу. З цього

слідуює, що факторинг необхідно використовувати з точки зору вдосконалення логістичних процесів у банківській сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Пономарьова Ю.В. Логістика: [навч. посіб.] / Ю.В. Пономарьова. – К.: Центр навч. літ., 2003. – 192 с.
- Волков А.Н. Финансовые методы оценки ликвидности коммерческого банка: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / А.Н. Волков. – Екатеринбург, 2006. – 191 с.
- Кизим А.А., Загурский К.В. Роль банковской логистики в снижении операционных издержек / А.А. Кизим, К.В. Загурский // Сборник научных статей докторов наук и докторантов «Инновации в логистике»; отв. ред. А.Г. Бутрин. – Челябинск: ЮУрГУ, 2010. – 175 с.
- Глогусь О. Логістика: [навч. посіб.] / О. Глогусь; Тернопільська академія н/г. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 167 с.
- Смольников В.А. Развитие системы банковских услуг как инструмент алогистической поддержки бизнеса: дис. ... канд. экон. наук / В.А. Смольников; Ин-т исслед. товародвижения и конъюнктуры оптового рынка. – Москва, 2010. – 182 с.
- Комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81>.
- Малышева П.В. Социологические исследования на рынке услуг / П.В. Малышева // СОЦИС. – 2000. – № 6. – 143 с.
- Процес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81>.
- Дерюгина Е.Ю. Развитие моделей и методов управления материальными и финансовыми потоками логистической системы с учетом их взаимосвязи и взаимодействия: дис. ... канд. экон. наук / Е.Ю. Дерюгина; ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет». – Санкт-Петербург, 2005.
- Курбатов О.Н. Финансовая логистика в коммерческих банках / О.Н. Курбатов // Логистика. – 2010. – № 4. – 156 с.
- Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попков, В.П. Семенов. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.

12. Thomke S.H. Experimentation matters: un locking the potential of new technologies for innovation / S. H. Thomke. – Boston: Harvard Business Press, 2003. – 307 p.
13. Кредит для юридичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://creditnik.net.ua/kredit-dlya-yuridichnix-osib-wikipediya>.
14. Овердрафт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%82>.
15. Операція РЕПО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%A0%D0%95%D0%9F%D0%9E.
16. Іпотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BA%D0%B0>.
17. Урахування векселя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8F.
18. Авалювання векселів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5>.
19. Факторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
20. Factoring in dustry en joyedan evengreater popularity // FCI update, May 1997. – № 20.
21. Бабичев С., Лабзенко А. Факторинг: критерии выбора / С. Бабичев, А. Лабзенко // Управление компанией. – 2006. – № 8. – 169 с.
22. Умови факторингу на 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_uzhe_ne_deshevle_kredita_obzor_rynka_bankovskogo_factoringa_na_6_yanvary_a_2015_goda.
23. Зміни на українському ринку банківського факторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_uzhe_ne_deshevle_kredita_obzor_rynka_bankovskogo_factoringa_na_6_yanvary_a_2015_goda.

УДК 331.104.2

Волкова М.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова***Шевченко В.С.***кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ
ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****FORMATION PECULIARITIES OF SOCIO-ECONOMIC MOTIVATION
OF LABOUR OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто теоретичні основи формування соціально-економічної мотивації праці персоналу підприємства. Проведена класифікація підходів до мотивації. Визначено взаємозв'язок мотивів і стимулів в управлінні персоналом на підприємстві. Розглянуто вплив факторів мотивації на продуктивність праці персоналу.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, персонал, мотив, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования социально-экономической мотивации труда персонала предприятия. Проведена классификация подходов к мотивации. Определена взаимосвязь мотивов и стимулов в управлении персоналом на предприятии. Рассмотрено воздействие факторов мотивации на производительность труда персонала.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, мотив, производительность труда.

ANNOTATION

In article theoretical bases of forming of socio-economic motivation of labour of personnel of the enterprise. The classification of approaches to motivation. The correlation of motives and incentives in personnel management at the enterprise. The influence of motivational factors on the productivity of the personnel.

Keywords: motivation, stimulation, personnel, motive, productivity.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей формування соціально-економічної мотивації праці персоналу на сучасному етапі розвитку українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З даної тематики проведено безліч досліджень, орієнтованих як на розвиток теорій мотивацій, так і на використання їхніх досягнень у практиці функціонування підприємств. Передусім, представляють інтерес фундаментальні дослідження в цій області зарубіжних учених: Г. Бенкера, Ф. Герцберга, Дж.К. Гелбрейта, П. Друкера, А. Маслоу, У. Оучи, Т. Питерса, Г. Саймона, В. Томсона, Р. Уоттермена, Х. Хекхаузена, г. Шраегга, та ін. Серйозні змістовні дослідження з проблематики управління персоналом та трудової мотивації виконані вітчизняними ученими, серед яких виділяються: Л.В. Балабанова, В.Я. Брич, В.М. Данюк, І.В. Качан, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, Н.Д. Лук'янченко, В.Г. Нікіфорова, В.М. Петюх, О.В. Сардак, М.В. Семікіна

та ін. Зусиллями цих та інших авторів виконана велика й успішна робота з наближення ідей мотивації до реалій організацій ринкової економіки.

Проте потенціал теорій мотивації та їх практичного застосування в управлінні персоналом залишається недостатньо використаним. Існує необхідність в економічно і соціально можливому діапазоні реалізувати використання саме соціально-економічної мотивації в управлінні персоналом, що зумовлює подальші наукові розробки в цій області, а значущість ефективної системи управління персоналом обумовлює актуальність теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «мотивація» було наведено А. Шопенгауером у статті «Чотири принципи достатньої причини». У сучасній літературі мотивація трактується досить широко. В одному випадку – це сукупність факторів, що спрямовують та визначають поведінку, при цьому шляхи досягнення активності залишаються поза увагою; в іншому – це сукупність мотивів. Мотивація розглядається як процес психічної регуляції конкретної діяльності, як процес дії мотиву та як механізм, що визначає виникнення, спрямованість та способи здійснення конкретних форм діяльності.

На теперішньому етапі розвитку економіки мотивація визначається однією з функцій менеджменту, що охоплює розробку і використання стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності. Навіть досконало складені плани і найсучасніша структура організації мало чого варті, якщо не виконується фактична робота з формування механізмів мотивації заохочення до активної трудової діяльності.

Враховуючи те, що у зарубіжній літературі визначення даної категорії має різне тлумачення, а у вітчизняній практиці використовується, в основному, виходячи із різних видань, які перекладені на українську мову, доцільно висвітлити власне ставлення до даного поняття, що пов'язане із формуванням механізму моти-

вації з врахуванням особливостей його використання в Україні.

На сучасному етапі розвитку економіки України основним ресурсом підприємства стає персонал, який впливає на зростання продуктивності праці та ефективність діяльності. Тому доцільно ефективно використання та розвиток персоналу на кожному підприємстві, що суттєво залежить від мотивації праці як спонукання людини до продуктивної діяльності. Мотивація є головним елементом в активізації людського фактору, який не тільки створює матеріальні передумови виробництва, але і забезпечує їх ефективне функціонування. Так, за статистичними даними, серед факторів, що впливають на підвищення продуктивності праці є такі складові мотивації праці персоналу: матеріальна зацікавленість (29,5%), моральне заохочення (6,3%), гнучкий графік робочого дня (4,2%) та навчання персоналу (11,8%).

Навіть досконало складені плани та найсучасніша структура підприємства неефективні, якщо мотивація праці персоналу не спрямована на підвищення ефективності діяльності. Жодна система управління не буде функціонувати, якщо в масштабі країни, регіону або окремого підприємства не буде розроблено ефективну систему мотивації праці персоналу, яка буде спонукати кожного працівника працювати продуктивно для досягнення особистісних цілей та цілей підприємства. Висока віддача працівників можлива лише у випадку, якщо вони зацікавлені у високому результаті, який дасть змогу працівникові отримати задоволення його найважливіших потреб.

За усіх часів праця була джерелом матеріальних і духовних цінностей, тому проблема спонукання людини до праці ніколи не втрачала своєї актуальності. Спроби пояснити поведінку людини і сприяти підвищенню мотивації праці робилися вже на перших етапах зародження суспільного виробництва.

Розуміння сутності системи мотивації праці персоналу повинно спиратися, в першу чергу, на розкритті сутності поняття мотивації. Проведене дослідження показало, що у літературі існує велика кількість визначень мотивації, які розкривають її сутність з різних сторін. При цьому всі визначення мотивації праці можна розділити на дві групи. З одного боку, цим поняттям позначається мотиваційна система одного працівника або колективу [10, с. 23]. З іншого боку, за допомогою даного поняття позначають процес мотивації праці персоналу, групи, колективу,

тобто процес формування, закріплення і дії тих або інших мотивів (системи мотивів).

Мотивація праці включає не лише задоволення фізіологічних, матеріально-побутових, культурних потреб, а й здобуття певного іміджу в суспільній ієрархії. Вона зумовлена природною особливістю людини і перш за все необхідністю забезпечення нормального фізіологічного існування працівника, створення нормальних житлових, побутових та інших матеріальних умов його життя, забезпечення умов для духовного розвитку особистості, природного відтворення і продовження свого роду.

Класифікація підходів до мотивації праці запропоновано на рисунку 1.

Сутність мотивації реалізується через притаманні їй функції [9, с. 13]: пояснювально-обґрунтовуючу, що аргументує доцільність поведінки суб'єкта; регулятивну, що блокує одні дії та дозволяє інші; комунікативну, що пояснює та прогнозує спілкування в сфері праці; соціалізацій (шляхом усвідомлення своєї соціальної ролі в мікро- і макросередовищі трудового колективу); коригуючу як механізм уточнення старих і формування нових ідеалів, норм, ціннісних орієнтацій.

За допомогою мотивації вирішують такі завдання [4, с. 182]: визнання праці працівників, що досягли значних результатів, з метою подальшого стимулювання їх творчої активності; демонстрація ставлення підприємства до високих результатів праці; популяризація результатів праці працівників, які отримали визнання; використання різних форм визнання заслуг; покращення морального стану працівників через відповідну форму визнання; забезпечення процесу підвищення трудової активності персоналу.

Узагальнюючи дослідження різних наукових шкіл, механізм мотивації праці персоналу можна визначити як сукупність дій з формування, актуалізації та задоволення потреб різних носіїв інтересів під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів мотивації праці.

Взаємозв'язок між різними потребами, інтересами, стимулами та мотивами відображає рух, динаміку, зміну функцій та перехід від однієї стадії мотивації до іншої.

На основі аналізу літературних джерел до зовнішніх факторів мотивації праці персоналу можна віднести: соціальні, законодавчо-правові, політичні, економічні, ринкові, конкурентні, технологічні, міжнародні, духовні та природно-географічні фактори (табл. 1).

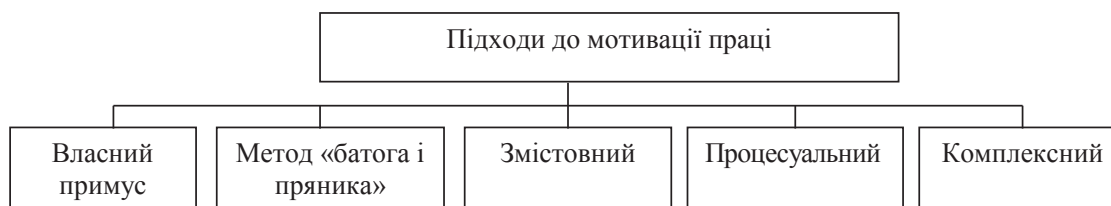


Рис. 1. Класифікація підходів до мотивації праці

До внутрішніх факторів мотивації праці на основі аналізу літературних джерел [3, с. 37] відносять прагнення, ідеали, ціннісні орієнтації, характер, досвід праці кожного окремого працівника.

Коли потреби визначені, працівник шукає способи їх задоволення та напрями поведінки відповідно до цілі, тобто певного результату, якого він бажає досягти. Домагаючись задоволення певних потреб, працівник спрямовує свої дії на реалізацію поставлених завдань, за що отримує винагороду. Після отримання винагороди або покарання та під впливом зовнішніх та внутрішніх причин, працівник переоцінює значимість своїх потреб. Таким чином, потреби постійно розвиваються та переоцінюються, що знаходить своє відображення у зміні значимості окремих потреб у певний момент часу.

Більшість потреб циклічні, тобто періодично поновлюються, хоча при цьому вони можуть змінювати форму конкретного прояву, ступінь наполегливості та впливу на працівника. Потреби неможливо спостерігати або виміряти, про їх існування можна дізнатися лише за поведінкою працівника.

Величезне значення потреб полягає у спонуканні людини до дії, тобто вони породжують інтерес до певної цільової діяльності, стають джерелом активності особистості. Тому процес мотивації починається з усвідомлення та актуалізації домінуючих потреб працівника.

Тісний зв'язок мотивів, інтересів та потреб пояснюється схожістю сутностей, бо потреби людини – це нестача чогось, інтереси – зацікавленість у чомусь, а мотиви – спонукання людини до чогось, тому мотив представляє собою відображення потреби. Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб. Різноманітність актуалізованих потреб

обумовлює широкий спектр мотивів і стимулів, які застосовуються на підприємстві.

Поведінка людини зазвичай визначається сукупністю мотивів. При цьому один з них може бути основним, провідним, а інші виконують функцію додаткової стимуляції. Хоча мотиви виникають, розвиваються і формуються на основі потреб, вони відносно самостійні, оскільки потреби не визначають однозначно сукупність мотивів, їх силу і сталість. За однакової потреби у різних людей можуть виникати неоднакові мотиви та дії.

Мотиви формуються під впливом стимулів. Мотив і стимул – це дві паралельні та взаємообумовлені ступені моделі мотивації праці працівника. Стимул може формувати багато різноманітних мотивів, також на формування одного мотиву можуть впливати декілька стимулів. На підставі аналізу літературних джерел взаємозв'язок мотивів і стимулів показано у таблиці 2.

За допомогою стимулювання створюються сприятливі умови для задоволення потреб працівника, а також забезпечується трудова поведінка, необхідна для успішного функціонування підприємства. Стимулювання є способом проведення мотивації.

Таким чином, цілеспрямована трудова діяльність працівника базується на актуалізації мотивів за допомогою надання стимулів відповідно до типу мотивації, цінностей та можливостей працівника. Завдяки продуктивній діяльності досягаються результати, які задовольняють потреби працівника та підприємства. Отримані результати повинні бути оцінені як підприємством, так і працівником. На підставі цього оцінювання працівникові надається винагорода.

Для формування ефективної системи мотивації праці необхідний ряд передумов: якісно сформовані цілі підприємства, що сприймаються працівником як засіб задоволення його

Таблиця 1

Характеристика факторів макрорівня мотивації праці

Назва фактора	Складові фактора
Соціальні	Культурні традиції, цінності, ідеологія, особливості національного менталітету, психології, робота профспілок, системи соціального захисту персоналу, організаційна культура підприємства.
Законодавчо-правові	Розвиток законодавчої бази країни щодо розвитку підприємництва.
Політичні	Політика держави щодо розвитку підприємництва, політична стабільність в країні, надання субсидій.
Економічні	Податковий режим підприємств, кредитна політика держави, темпи інфляції цін та номінальної заробітної плати.
Ринкові	Демографічний фактор, рівень доходів населення, ситуація на ринку праці, розвиток підприємства.
Конкурентні	Розвиток підприємств-конкурентів у аналогічній галузі виробництва, їх цілі та способи їх досягнення.
Технологічні	Зміни у розвитку технології виробництва.
Міжнародні	Рівень розвитку країни та регіону на світовому ринку, темпи девальвації національної валюти, розвиток експортних та імпорتنних операцій, залучення іноземних інвестицій, досвід розвитку інших країн.
Духовні	Рівень розвитку моральності у країні, регіональний трудовий менталітет.
Природно-географічні	Рівень географічного розташування країни та регіону, кліматичні умови.

потреб; достатність фінансових ресурсів для надання винагород відповідно до даної суб'єктом управління обіцянки та результатів праці; професійно підготовлені вищі менеджери, здатні виявляти потреби персоналу, оцінювати їх та створювати ефективну систему стимулювання праці; чітке формулювання принципів мотивації праці, що відображають об'єктивні закономірності розвитку підприємства і взаємовідносини між суб'єктами і об'єктами управління.

Таблиця 2

Взаємозв'язок мотивів і стимулів в управлінні

Мотиви	Стимули
Мотиви задоволення потреб у життєво необхідних благах: продуктивність постійність персоналу якість праці	збільшення заробітної плати наявні надбавки та доплати до заробітної плати премії матеріальна допомога участь у прибутку надання пільгового кредиту оплата транспортних, медичних, спортивних витрат пенсійне страхування
Мотиви життєвого самовизначення: визнання переключення самовираження любов до знання, творчість надання творчої та цікавої праці	професійна орієнтація розвиток кар'єри можливість навчання преміювання за новаторство, відкриття доступ до нової інформації визнання і пошана
Мотиви соціальної взаємодії: солідарність причетність спілкування безпека наслідування	можливість спілкування на робочому місці участь в управлінні підприємством справедливість у встановленні норм виробки, розподілі роботи, оцінок і винагороди демократичний стиль управління рівні можливості єдиний статус працівників дотримання норм техніки безпеки
Мотиви статусного самоствердження: успіх влада досягнення мети зростання кар'єри	особисті блага участь в успіху участь в управлінні підприємством, прийнятті відповідальних рішень просування по службі представницькі функції для інших організацій
Мотиви оптимізації життєвого циклу: соціальна та професійна мобільність вікова релаксація недопущення статусного і психологічного дискомфорту	соціальне партнерство надання роботи за бажанням і можливостями розвиток кар'єри передача досвіду молодим працівникам сумісництво роботи з викладацькою діяльністю єдиний статус працівників центри психологічної допомоги і розвантаження політика «відкритих дверей» комісії з трудових спорів

Рисами системи мотивації праці є: сприяння формуванню та досягненню суспільно значущих цілей підприємства і завдяки цьому під-

тримання рівноваги між економічними цілями та суспільною відповідальністю підприємства; виконання функції комунікації між керівництвом і власником підприємства та її працівниками щодо створення і підтримки взаємного порозуміння; орієнтація на створення системи економічних стимулів до праці, тобто рівня, диференціації, структури та динаміки витрат на персонал; поступовий перехід від авторитарного до демократичного стилю управління.

На базі проведеного дослідження можна сформулювати такі вимоги щодо поняття «система мотивації праці персоналу підприємства»: присутність ознак системності та елементів понятійно-термінологічного апарату; віддзеркалення сутності розгляданого явища, що витікає з об'єктивного історичного і логічного аналізу розвитку самого предмету; простота та повнота, тобто мотивація всіх носіїв інтересів на підприємстві; наявність економічної та неекономічної складових; забезпечення структурою винагород за працю збалансованого покращення як кількісних, так і якісних результатів праці для успішного досягнення цілей підприємства; тісний зв'язок розміру винагороди з результатами праці конкретного працівника, підрозділу, в якому він працює, і всього підприємства в цілому; узгодження інтересів усіх груп їх носіїв на підприємстві; створення умов щодо захисту здоров'я, безпеки праці, соціальних гарантій персоналу; забезпечення можливості професійного та кар'єрного зростання, реалізації здібностей працівників, навчання, підвищення кваліфікації, досвіду роботи персоналу.

Дотримання перелічених вимог побудови системи мотивації праці персоналу дозволяє забезпечувати динамічну рівновагу між результатами праці і винагородою, між потребами різних груп носіїв інтересів на підприємстві.

З усього вищевикладеного слідує, що система мотивації праці персоналу підприємства характеризується найбільш завершеною формою організації мотивації та цілісністю функціонування певної сукупності мотиваційних складових (методів), органічно пов'язаних і узгоджених за матеріальними, моральними і соціальними потребами всіх груп носіїв інтересів для досягнення поставлених цілей.

Вивчення внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності дає змогу створити ефективну політику в галузі праці. Мотиваційний механізм є основним засобом, який спонукає людей до діяльності, і він має будуватися з урахуванням особливостей персоналу, що включає у себе потреби, інтереси, установки та ціннісні орієнтації працівників [7, с. 20].

При розробці стратегії створення ефективного мотиваційного механізму на підприємстві варто перш за все проаналізувати вплив на персонал елементів зовнішнього та внутрішнього середовища. Інформація щодо зовнішнього середовища необхідна для того, щоб виявити внутрішні можливості, потенціал, на який підприємство може

розраховувати у конкурентній боротьбі для досягнення цілей. До її складу слід віднести закони та установи державного регулювання, трудові ресурси, споживачів, конкурентів, постачальників та ін. Вплив на мотивацію внутрішніх факторів відіграє не менш важливу роль. До її елементів входять всі складові виробництва, все що стосується персоналу – структура, потенціал, кваліфікація, чисельність, також організація управління, фінанси й облік. У першу чергу на фактори мотивації впливає персонал підприємства, оскільки він є головним об'єктом дослідження.

Суть сьогоденної практики мотивування працівників, яка застосовується в Україні, можна зобразити в умовній схемі співвідношення факторів мотивації і залежного від них збільшення продуктивності праці. Вплив факторів мотивації на зростання продуктивності праці наведений у таблиці 3.

Таблиця 3
Вплив факторів мотивації на продуктивність праці

Фактор мотивації	Ріст продуктивності%
Внутрішня мотивація	70-80
Високий рівень освіти й інтелекту	20-30
Професійно-кваліфікаційний рівень	15-20
Умови праці й побуту	5-30
Дисципліна і творче ставлення до праці	10-15
Удосконалення організації та форм колективної праці	10-40

Як видно з таблиці 3, найбільш істотний вплив на продуктивність праці має саме внутрішня мотивація особистості, яка сприяє поліпшенню якості праці [2, с. 46-47].

Для підвищення продуктивності працівників у формуванні мотиваційного механізму варто врахувати такі рекомендації:

- 1) варто сформулювати мету працівників підприємства і встановити відповідні показники;
- 2) необхідно обрати систему мотивації праці,

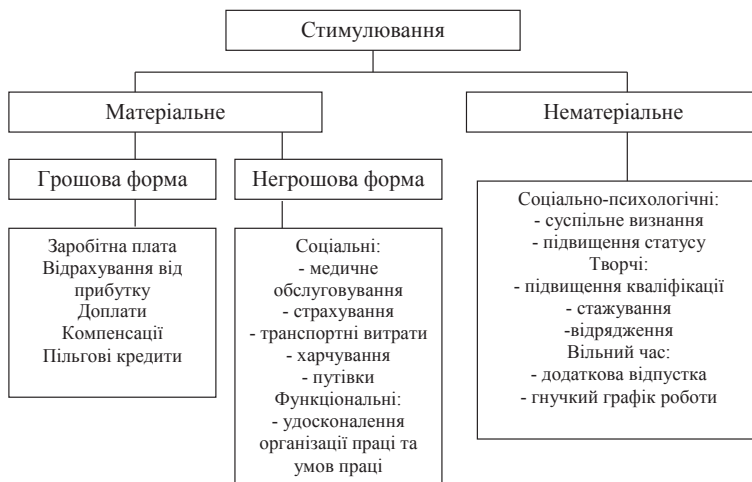


Рис. 2. Види стимулювання [7, с. 15]

розробити методичне й нормативне забезпечення з урахуванням специфіки персоналу;

3) вдосконалювати організаційну структуру управління колективом і формувати в ньому підрозділи, які взаємодіють між собою;

4) класифікувати роботи, аналізувати чисельний склад персоналу підрозділів;

5) необхідно створити інформаційне і технічне забезпечення системи оплати праці;

6) потрібно вивчати й обговорювати в колективі систему мотивації праці [4, с. 210].

Виходячи з результатів аналізу, враховуючи всі фактори, можна розраховувати на позитивний результат.

На підприємствах, які приділяють увагу особистості своїх працівників, персонал має високу ступінь лояльності, виявляє готовність до роботи у складних кризових умовах, а також бажання працювати на користь підприємства навіть за наявності певних проблем у його діяльності. При цьому працівники з високим рівнем внутрішньої мотивації мають значний потенціал, високий рівень оптимізму, ентузіазму, прагнення до зростання та можуть розглядатися як стратегічний ресурс підприємства [5].

Як правило, в процесі наймання персоналу у підприємствах звертають увагу, перш за все, на компетентність кандидатів, не аналізуючи при цьому рівень їх внутрішньої мотивації, що пов'язаний зі ставленням людини до роботи. При цьому, саме ставлення до своєї діяльності визначає мотивацію працівника, яка у свою чергу впливає на його прагнення до навчання, професійного розвитку, а також до якісної роботи.

На практиці необхідно застосувати механізми поєднання мотивів і стимулів праці. Але важливо розрізнити стимулюючі та мотиваційні механізми поведінки працівників і адміністрації підприємств, усвідомлювати важливість їх взаємодії і взаємозбагачення. Стимулюючий вплив на персонал спрямовано переважно на активізацію функціонування працівників підприємства, а мотивуючий вплив – на активізацію професійно-особистісного розвитку персоналу.

Виходячи із соціальної, економічної, організаційної та психологічної природи праці, на прикладі рисунка 2 можна виділити основні види мотивів і стимулів: матеріальні та нематеріальні.

На практиці всі вони тісно взаємопов'язані та дуже часто планомерно переходять один в інший. Іноді методи мотивації важко розділити, оскільки, наприклад, матеріальне винагородження не тільки дозволяє отримати певні блага, але й приносить повагу, шану [1, с. 126].

Також дієвим методом може бути застосування індивідуального пакету стимулів, орієнтованого на конкретного працівника:

1. Покарання як засіб мотивації працівників. Основна мета покарання

–недопущення дій, які можуть нашкодити підприємству, бар'єр, який не дасть змогу людині повторити такі дії в майбутньому та стане прикладом для всього колективу. Матеріальне ж покарання припустиме тільки тоді, коли діями працівника заподіяний прямий матеріальний збиток, в іншому випадку буває достатньо розмови керівника з підлеглим.

2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей.

3. Виплати до заробітної плати для стимулювання здорового способу життя.

4. Соціальна політика організації – також є дуже важливим інструментом економічного стимулювання. По-перше, на підприємстві реалізуються пільги та гарантії в рамках соціального захисту працівників, по-друге, організація надає своєму персоналу та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на такі цілі коштів з фондів соціального розвитку підприємства [3, с. 157]. Така політика сприяє скороченню плинності кадрів, залученню та збереженню кваліфікованої робочої сили.

Завдяки вітчизняному та закордонному досвіду проведення соціальної політики в організаціях можна скласти приблизний перелік виплат пільг і послуг соціального характеру, наданих у різних формах.

Серед матеріальної грошової форми: придбання працівниками акцій підприємства за зниженою ціною; оплата навчання працівників на різних курсах або в навчальних закладах; оплата і надання навчальних відпусток особам, що поєднують роботу з навчанням відповідно до трудового законодавства; надання на пільгових умовах місць у дитячих дошкільних установах та їх оплата; грошові винагороди у зв'язку з особистими урочистостями, круглими датами трудової діяльності; проведення корпоративних свят; дотації на харчування в їдальнях організації; прогресивні виплати за вислугу років; одноразова винагорода пенсіонерам коштів підприємства [7, с. 41].

Щодо матеріальної не грошової форми це можуть бути: користування соціальними умовами організації; придбання продукції виробленої підприємством за цінами нижчими за відпускні або безкоштовно; поліпшення соціальних умов праці; підвищення гнучкості графіка роботи; введення скороченого робочого тижня або дня; надання квитків на відвідування різних культурних заходів.

Актуальними можуть бути нематеріальні стимули, які не стосуються будь-яких витрат роботодавця, особливо для підприємств з обмеженими матеріальними ресурсами. Серед них має місце винагорода – подяка (звання «кращий працівник місяця або року»), письмова подяка керівництва компанії, навіть комплімент

можна розглядати як одну із форм заохочення. Напрямами активізації використання нематеріальних факторів для підвищення лояльності персоналу організації можуть стати: розвиток організаційної структури; підтримка психологічного клімату в колективі; формування та уважне ставлення до проблем співробітників, формування у них почуття захищеності; поширення серед співробітників ефективних систем оцінки діяльності.

Налагоджений механізм нематеріальної мотивації персоналу позитивно вплине на ефективність праці, що у свою чергу позначиться на всіх процесах і результатах підприємства.

Висновки. Завдяки проведеному дослідженню загалом можна сформулювати низку правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та винагородою не повинен бути великий проміжок часу.

Типовими є такі стимули: підвищення на посаді, розширення повноважень, визнання, усна подяка керівника у присутності колег, можливість страхування здоров'я, оплата медичних послуг, позачергова оплачувана відпустка, гарантія збереження робочого місця, позики зі зниженою ставкою на навчання або придбання житла, оплата витрат на ремонт авто тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты: учеб. пособие / А.С. Афонин. – К.: МЗУУП, 2004. – 304 с.
2. Балабанова Л.В. Управление персоналом: підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Центр Учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с.
4. Виноградський М.Д. Управление персоналом: навчальний посібник для ВНЗ / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 502 с.
5. Занюк С. Психология мотивации / С. Занюк. – К.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2011. – 352 с.
6. Крамаренко В.І. Управление персоналом фірми: навчальний посібник / В.І. Крамаренко, Б.І. Холод, М.М. Нагорська. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
7. Куліпанов К.А. Мотивация і оцінка персоналу: навч. посіб. / К.А. Куліпанов. – К.: Знання-Прес, 2009. – 138 с.
8. Лазутін Г.І. Сучасні тенденції розвитку управлінської діяльності // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 99-114.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента. Пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
10. Хміль Ф.І. Управление персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.

УДК 338.48(477)

Шикіна О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ЗА РАХУНОК РОЗВИТКУ КВЕСТ-АТРАКЦІЙ

WAYS TO IMPROVE THE ATTRACTIVENESS OF THE REGION THROUGH THE DEVELOPMENT OF QUEST-ATTRACTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій. Надано класифікацію квест-атракцій та періодизацію їх виникнення. Проведено дослідження розподілу ескейп-румів у м. Одесі. Наведено основні тенденції функціонування та перспективи розвитку квест-атракцій.

Ключові слова: туристична привабливість, квест-атракції, ескейп-руми.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы пути повышения привлекательности региона за счет развития квест-аттракций. Предоставлена классификация квест-аттракций и периодизация их возникновения. Проведено исследование распределения эскейп-румов в г. Одессе. Приведены основные тенденции функционирования и перспективы развития квест-аттракций.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, квест-аттракции, эскейп-румы.

ANNOTATION

The article analyzes the ways to improve the attractiveness of the region through the development of quest-attractions. The classification of quest attractions and the periods of their arisal are provided. The research of escape-room distribution in Odesa was conducted. The basic operation trends and prospects of quest-attractions were given.

Keywords: tourist attraction, quest – attractions, escape-rooms.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

На туристичному ринку Одеської області склалися певні тенденції, що відображають останні події у країні та диктують необхідність розвитку альтернативних мотивів відвідування нашого регіону.

Спостерігається зниження туристичної активності як в Одеській області, так і в Україні у цілому, причиною цього є незмінно низький імідж України. Спостерігається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним, що погіршує сальдо туристичного балансу Одеської області. За останні роки виїзний туризм в Одеській області превалював над в'їзним, але тенденція за останні 3 роки тяжіє до ще більшого спаду. Хоча спостерігається зростання частки Одеської області у структурі розподілу в Україні у цілому за видами туризму у відносному виразі, це відбувається за рахунок вибуття з туристичного ринку АР Крим, м. Севастополь, Донецької області. Відзначається мотиваційний і географічний перерозподіл в'їзного та виїзного туризму. Тобто ми маємо у своєму розпорядженні низку подій, що значно впливають на бажання туристів з інших регіонів відвідати

Одеську область та на мотиви українців відпочивати не за кордоном, а на території своєї держави [11, с. 543-544].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню підвищення привабливості туристичного регіону присвячені наукові роботи таких вітчизняних учених, як С.С. Галасюк [1; 2], В.Г. Герасименко [3; 4], Я.Є. Гончаренко [5], І.В. Давиденко [6] С.Г. Нездоймінов [4; 7], В.Ф. Семенов [8-10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У структурі туристичних потоків Одеської області більша питома вага припадає на мету поїздки «дозвілля та відпочинок», тоді як службовий, лікувальний, спортивний та спеціалізований туризм залишаються потенційними для розвитку за рахунок проведення певних заходів. На наш погляд, саме спеціалізований туризм та заходи, що належать до його розвитку, є альтернативними мотивами розвитку в'їзного туризму для Одеської області.

Постановка завдання. Метою публікації є виявлення альтернативних шляхів підвищення туристичної привабливості регіону з використанням нових атракцій, що може впливати на сприйняття бренду регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Атракція – це система розваг і заходів, яка спрямована на те, щоб сформувати позитивне враження у туриста від проведеного тура.

Атракція є найважливішим елементом повноцінного відпочинку, тим, заради чого людина залишає свій будинок і вирушає у туристичну поїздку. Тобто система розваг відіграє вирішальну роль в успішності проведення турів [2, с. 164-165].

До основних видів атракцій у сфері туризму можна віднести екскурсії, різноманітні культурно-масові заходи, наприклад, спортивні змагання, фестивалі мистецтв, карнавали, маскаради, конкурси, різноманітні шоу, виставки, ярмарки, тематичні салони, особиста участь у розважальних програмах, які організуються аніматорами, тематичні парки різних видів, задоволення особливих інтересів – шопінг, казино, боулінг, більярд, скачки тощо [4, с. 108].

Добрим прикладом розвитку тематичних закладів як елементу атракції в Україні є Львівські тематичні заклади ресторанного гос-

подарства. Підприємці Львова постійно розробляють нові концептуальні рішення, тим самим забезпечуючи величезний вибір для львів'ян та відвідувачів міста [12; 9]. За 2014 рік Львів відвідало близько 1,7 млн туристів. Згідно з виданням «Reuters» Львів посідає перше місце у рейтингу ТОП-10 міст, які варто відвідати влітку, а відповідно до даних туристичної групи «The Rough Guide» знаходиться серед 10-ти туристичних маршрутів світу [6, с. 98]. В Україні Львів вважається містом для «вікенду», а також безумовно одним із найкрасивіших та колоритніших міст.

Тобто, як показує практика, організація тематичних атракцій може бути важливою складовою туристичного бренду міста [3, с. 158].

На наш погляд, заслуговує на увагу новий тренд в системі розваг – квест-атракції. Умовно до переліку квест-атракцій можна віднести класичний квест, квесторії, ескейп-руми, квест-перформанси, street adventure (одна з форм проведення екскурсій), квест-заклади ресторанного господарства та квест-засоби розміщення (рис. 1).

До класичного квесту відносять гру, у якій індивідуальним учасникам, чи команді необхідно виконати різні завдання за обмежений час (квести бувають як із застосуванням автомобілів, так і пішохідні на обмеженій території), прикладом може бути «Encounter».

За період становлення квестів виокремлюють декілька їхніх напрямів:

- фотоекстрім, фотополювання, відеополювання: завданням є зробити необхідні фото чи відео зйомки;

- кешинг, точки, схованки: з обмеженням по часу чи без нього потрібно знайти місця за заданими координатами, об'єкт пошуку – скарб;

- мозковий штурм: нагадує «Що? Де? Коли?»;

- мокрі війни: суть гри полягає в тому, що кожен учасник є одночасно і «мисливцем» і «жертвою». Учасник отримує на сайті досье на «жертву» і починає «полювання» на неї, в цей же час досье цього учасника отримує інший гравець. Мета «мисливця» – вистежити «жертву», мета «жертви» – уникнути полювання.

Новий жанр квестів – квесторії. Сюжетні вечірки, де кожен із учасників на декілька годин отримує кос-

тюм та прописану роль, яку потрібно відіграти. Сюжет задає команда сценаристів, але його розвиток залежить від дій гравців і кожна гра може мати непередбачувану кінцівку. Участь у такій грі коштує від 150 грн.

Як спеціалізований вид квестів виокремились ескейп-руми.

Ескейп-рум (англ. Real-life room escape) – це інтелектуальна гра, в якій гравців замикають у приміщенні, з якого вони повинні вибратися за одну годину, шукаючи предмети та розв'язуючи головоломки. Деякі представники жанру також включають у себе детективний чи інший сюжет, щоб занурити гравців в унікальну атмосферу.

Атракції такого типу виникли з ідеї перенести в реальність комп'ютерні квест-ігри «escape the room». Перший ескейп-рум відкрив в Японії в 2007 р. Такао Като. Розвага швидко поширилася по Азії (Японії, Китаю, Тайваню, Сінгапуру, Таїланду), та знайшла свою аудиторію в Європі (особливо прижилося в Угорщині) і США. Ескейп-руми змінювалися за 3-ма етапами (див. табл. 1).

Спочатку це були кімнати з добре схованими ключами та необхідними предметами, не використовувались загадки, приміщення було одне. Такого роду ескейп-руми і досі популярні в азіатських країнах. Термін окупності кімнати складав 1-2 місяці.

На другому етапі проектування і оформлення ескейп-руму стає все більш вибагливим. На перший план виходить атмосфера, в яку занурюють гравців, з'являється більше логічних головоломок. Складається тенденція до залучення більшої кількості приміщень у гру. Строк окупності таких кімнат зростає до 1 року.

У країнах, де ескейп-руми вже популярні декілька років вони переходять у дещо інший



Рис. 1. Різновиди квест-атракцій

Таблиця 1

Еволюція ескейп-румів

Період	Атмосфера та завдання	Вартість початку проекту	Вартість гри на команду	Період окупності
2007–2013 рр.	простий антураж і невибагливі завдання	Біля 9 000 USD	8-15 USD	1-2 місяця
2013–2014 рр.	рішення головоломок йде на другий план – набагато важливіше занурити людину в нову реальність	Біля 20 000 USD	15-25 USD	8-12 місяців
2014–2015 рр.	організація повноцінних перформансів з живими акторами	Біля 100 000 USD	100-160 USD	12-24 місяців

концепт. Організуються повноцінні перформанси з живими акторами, що значно підвищує затрати на проведення гри.

У кінці 2013 року ескейп-руми з'являються у Російській Федерації. Першим проектом була «Клаустрофобія», яка у 2015 році була відкрита і в Україні із застосуванням системи франчайзингу.

До особливостей проведення ігор в ескейп-румах відносять:

- для проведення класичного варіанта гри потрібно від двох до п'яти учасників;

- залежно від рівня складності вимоги до учасників змінюються, але приймати участь завжди можуть особи старші за 12 років, наявність енциклопедичних знань не вимагається, натомість важливими є уважливості та кмітливості;

- простежується сезонний характер попиту на ігри – повністю зайняті вихідні, вечори після п'ятої години, денні та ранкові години зайняті на 30-40%;

- вік гравців варіюється від дітей до пенсіонерів, але основна аудиторія – це молодь від 20 до 35 років та сім'ї з дітьми;

- специфіка цього бізнесу така, що всі проекти не тільки конкурують, але і допомагають один одному. Проїшовши кімнату гравці бажать відвідати інші, але ніколи не повертаються до минулих кімнат, так як уже розгадали загадки;

- є необхідність відкривати нові кімнати, чи раз на 1,5–2 роки робити повну заміну оформлення і тематики кімнати;

- у бізнесі присутні компанії, що розробляють декілька сценаріїв та відкривають у різних містах кімнати «клони», до них ми відносимо британську Hinthunt або тайська Escape Hunt Experience;

- але є і компанії, що відкривають унікальні кімнати, це дає змогу при бажанні гравців мандрувати з мотивом відвідання кімнат у інших містах. Це можна назвати новим видом туризму – «ескейп-туризм»;

- з'являються мережеві компанії, що пропонують відкривати ескейп-руми в інших містах за системою франчайзинга;

- як тематику для відкриття ескейп-румів використовують ідеї популярних книг, кінофільмів, телесеріалів, комп'ютерних ігор.

Ефективним методом організації та розвитку бізнесу сфери розваг за принципом мереж вважається франчайзинг. Франчайзинг дає змогу підприємствам бути конкурентоспроможними в економічному середовищі, дозволяє ефективно розширюватися, не здійснюючи великих витрат на створення і підтримку масивного адміністративного комплексу, допомагає перетворити свою існуючу мережу на ефективно працюючий, сильний бізнес, в якому зайняті віддані справі люди [8, с. 68; 5, с. 142].

До переваг роботи за системою франчайзингу в ескейп-румах можна віднести допо-

могу у виборі приміщення, у розробці проекту та ремонті, допомогу та розробку сценарія ескейп-руму, вдосконалення технології та методів роботи згідно зі стандартами франчайзера, використання відомої марки у рекламі, доступ до централізованої системи бронювання через сайт франчайзера, доступ до клієнтської бази та e-mail розсилка, отримання знижок під час купівлі меблів, обладнання й інших товарів, необхідних для обслуговування гостей, можливість отримання додаткових доходів за надання права використовувати власну ліцензію. Можливі також консультації за поточними питаннями: формування стартового фірмового комплексу сувенірної продукції, оформлення пакета документів та надання рекомендацій щодо розвитку діяльності у період становлення.

До недоліків франчайзингу можна віднести регламентований угодою характер зв'язків із підприємствами, які не входять у договір франчайзингу, необхідність здійснювати виплати вступного внеску франчайзеру, роялті та інших виплат, потребу дотримуватись стандартів, визначених франчайзером, імовірність набуття негативного іміджу через нераціональну діяльність франчайзера [10, с. 71].

В Одесі нараховується 31 діючий ескейп-рум, що входить до складу 18 компаній та більше 20 ескейп-румів, що перебувають на стадії розробки (див. табл. 2). До найбільш відвідуваних ескейп-румів Одеси відносять мережі «Мишоловка», «Вихід», «Клаустрофобія», «Паніка». Майже всі розважальні об'єкти знаходяться у центрі міста або його центральних районах (виключення – «Тайник» і «Загадочник»).

Ціна на вхідний квиток коливається від 300 грн до 600 грн, залежно від дня тижня та часу (вихідні та вечірній час коштують дорожче), основні тематики розподілились таким чином: детектив – 14 кімнат, історія жахів – 7 кімнат, одеська тематика – 5 кімнат, злочини – 3 кімнат, тематика фентезі – 2 кімнати.

На нашу думку, при становленні ринку розважальних об'єктів допускається низка помилок. Так, розташування ескейп-румів тільки у центрі міста робить цей вид розваг відірваним від основного споживача. Якщо провести аналогію з іншим підприємством, що займається розвагами – кінотеатром, то маємо концентрацію найбільших об'єктів у спальних районах. Основним користувачем ескейп-румів є молодь у віці від 18 до 35 років, тобто тематика і цінова політика повинні відповідати купівельній спроможності та інтересам даного сегмента ринку. За правилами ескейп-румів команда повинна становити від 2 до 4 гравців (інколи 5-ти). Якщо ми розрахуємо мінімальну та максимальну ціну відвідування ескейп-руму при умові максимальної кількості гравців, то отримемо від 75 до 150 грн на одного гравця, що в середньому дорожче за інші розваги. Але застосування бонусів та гнучкої системи знижок можуть зробити кімнату більш привабливою.

Таблиця 2

Перелік франчайзерів м. Одеси

№	Компанія	Сайт	Назва ескейп-руму	Адреса	Вартість, грн	У розробці
1	Мишоловка	http://mousetrap.com.ua/	Детективне бюро	вул. Садова, 13	400 – 600	1
			Цирк – хорор	вул. Садова, 13	400 – 600	
			Пограбування по-японськи	вул. Успенська, 125	400 – 600	
			Таємна кімната	вул. Садова, 9	400 – 600	
2	Клаустрофобія	http://phobia.com.ua/city/odessa/	Покинтий табір	вул. Садова, 20	400 – 600	1
3	Вихід	http://x-escape.com/	Сталкер: таємниця Прип'яті	вул. Б. Хмельницького, 15/19	400 – 600	12
			Заручники гри	вул. Б. Хмельницького, 15/19	400 – 600	
4	Пастка	http://lovushka.in.ua/	Аліса в Країні чудес	вул. Єврейська, 7	400 – 600	-
			Одеська контрабанда	вул. Старопортофранківська, 85	400 – 600	
5	Замкнені	http://exitgame.com.ua/	Кіномеханік фотолюбитель	вул. Марзлівська, 22	300 – 500	-
			Бункер	вул. Марзлівська, 22	300 – 500	
6	Квестхаус	http://www.tauunik.od.ua/	Параграф 13	вул. Марзлівська, 22	300 – 500	-
			Записки божевільного	вул. Гімназична, 18	350 – 500	
7	Тайник	http://www.zagadochnik.od.ua/	Вбивство в Дубліні	вул. Водопровідна, 1/1	350 – 500	3
			Гриммерка	вул. Космонавтів, 52	400 – 500	
8	Загадочник	http://www.zagadochnik.od.ua/	Дошка Куджа	вул. Піонерська, 1	450 – 500	-
			Пограбування банку	вул. Ланжеронівська, 17	400 – 500	
9	Паніка	http://vpanike.com.ua/	Квартира антиквара	вул. Ланжеронівська, 17	400 – 500	-
			Тюрма	вул. Ланжеронівська, 17	400 – 500	
10	Escape 1001 doors	http://www.escape1001doors.com/	Незвідані катакомби	вул. Дворянська, 7	400 – 500	1
			Гроші Остапа	вул. Дворянська, 7	400 – 500	
11	За межею	http://grani.life/	Зомбі апокаліпсис	вул. Успенська, 66	400 – 500	-
			Майстерня Йовіча	вул. Ніжинська, 44	300 – 400	
12	Moviequests Release	http://www.release.od.ua/	Ігри розуму	вул. Пушкінська, 14	500	-
			Правосуддя Декстера	вул. Б. Арнаутська, 77	300 – 500	
13	На гачку	http://hookroom.od.ua/	Загадки Фараона	вул. Єврейська, 10	400 – 500	2
			Пила	вул. Єврейська, 10	400 – 500	
14	Q-Zone	http://q-zone.com.ua/	Викрадення	вул. Єврейська, 10	400 – 500	-
			РеАнИмАпИя 2	вул. Старопортофранківська, 22	200 – 600	
15	За 7 Замками	http://www.za7zamkami.com/	Мишка Япончик	вул. Успенська, 55	200 – 500	-
			Скрізь час	вул. Фонтанська дорога, 20/4	400 – 500	
16	QuestRM	немає				
17	Grand	http://grand-escape.com/				

Більш дешевою формою організації квест-атракцій для початку бізнесу є Street Adventures (назву цьому виду квест-атракцій дала однойменна організація, що почала їх проводити) – різновид екскурсійних квестів, які організуються за допомогою мобільної платформи: завдання учасникам приходять на телефон прямо під час прогулянок по місту. Розпочали проводити такі екскурсії з 2008 р. для іноземних туристів, але даний вид квест-атракцій отримав розповсюдження і для внутрішніх туристів. Вартість проведення такої екскурсії приблизно 20 USD на команду з 2-7 чоловік. Маршрути пролягають як по вулицях міст, так і по парках і музеях. На відміну від ескейп-румів Street Adventures не можуть запропонувати повне занурення в атмосферу проведення екскурсії, оскільки вона відбувається на відкритому просторі, але цей вид квест-атракцій, як було зазначено раніше, потребує меншого обсягу інвестицій [7, с. 133].

Повноцінних прикладів квест-засобі розміщення у м. Одесі ще не знайшлося, але готель «Вінтаж» розробив у своєму приміщенні ескейп-рум та пропонує його послуги, як додаткові послуги готелю. А хостел «Елементарно» пропонує знижки своїм гостям для проходження гри у мережі «Мишоловка» [1, с. 67].

Висновки. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій розповсюдження квест-атракцій як у світі, так і в Одесі зокрема:

– квест-атракції поступово займають своє місце серед заходів, що мотивують людей до мандрівок;

– постерігається тенденція до виходу на ринок великих компаній, що займаються організацією квестів та пропонують свої послуги як франчайзери;

– варто відзначити кооперацію окремих напрямів туризму у квест-атракціях: екскурсійні бюро, засоби розміщення, ескейп-руми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк С.С. Заходи щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства Одеської області / С.С. Галасюк, О.В. Гусева // Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції та перспективи: тези доповідей I Міжнародної наук.-практ. конф. (29-30.05.2014). – Одеса: Пальміра, 2014. – С. 66-68.
2. Галасюк С.С. Проблеми розвитку туристичної діяльності в Одеському регіоні / С.С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – Вип. 35. – С. 160-167.
3. Герасименко В.Г. Методика визначення кількісних показників регіонального ринку туристичних послуг / В.Г. Герасименко, В.Я. Павлоцький // Регіональна економіка [Текст]. – 2011. – № 2. – С. 157-163.
4. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездоймінов [та інші]. – Одеса: Астропринт, 2013. – 304 с.
5. Гончаренко Я.Є. Вплив розвитку туристсько-рекреаційного комплексу на економіку та інвестиційну привабливість регіону / Я.Є. Гончаренко // Sport i turystyka – gazet czy osobno? – Гданьск: AWFis, 2008. – С. 141-150.
6. Давыденко И.В. Доминанты рынка событийного туризма / И.В. Давыденко // Перспективы развития науки в современном мире: материалы междунар. научно-практ. конф. – Краков, 2012. – С. 97-103.
7. Основи рекреалогії (економіко-екологічний та маркетинговий аспект): навч. посіб. / І.О. Гродзинська, С.Г. Нездоймінов, О.В. Гусева, А.В. Замкова. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 264 с.
8. Семенов В.Ф. Дослідження потенціалу туристичних територій для оцінки привабливості регіонального ринку туристичних послуг / В.Ф. Семенов, О.В. Басюк // Менеджмент предпринимательской деятельности: материалы двенадцатой научно-практической конференции студентов, аспирантов и докторантов. – Симферополь: ДИАПИ, 2014. – С. 255-256.
9. Семенов В.Ф. Механізм підвищення інвестиційної привабливості приморських регіонів України / В.Ф. Семенов, О.Л. Михайлюк // Актуальні проблеми розвитку економіки в контексті глобальних викликів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 45-річчю факультету міжнародної економіки, (Одеса, 19-20 верес. 2013 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2013. – С. 287-289.
10. Семенов В.Ф. Франчайзинг як метод організації і розвитку готельного бізнесу / В.Ф. Семенов, Л.В. Бортник // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 2(49).
11. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки – Редакція електронного наукового фахового видання. – Миколаїв, 2015. – Випуск № 7. – С. 114-127.
12. Шикіна О.В. Застосування франчайзингу, як методу управління підприємствами сфери розваг / О.В. Шикіна // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Управлінські науки в сучасному світі» (Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ, 10-11 грудня 2015). – Київ, 2015. – С. 140-144.

УДК 338.33

Кочетова Т.І.*доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності і фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Яцина В.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри загальної економічної теорії
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СПЕЦИФІЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

APPROBATION METHODS FOR THE DETERMINING THE SPECIFICITY LEVEL OF PRODUCTION ENTERPRISE INDUSTRIAL PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність аналізу складу промислової продукції виробничих підприємств за рівнем специфічності. Здійснено апробацію методики визначення ступеню специфічності товарів, що дозволяє ранжувати їх за атрибутами специфічності. Зроблено висновки щодо отриманих результатів розподілу товарів промислового призначення за типами згідно з атрибутами трансакції на виробничому підприємстві.

Ключові слова: специфічність активів, товари промислового призначення, атрибути трансакції, ідіосинкратичні товари, товари, що недосконало імітуються, стандартизовані товари, виробниче підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость анализа состава промышленной продукции производственных предприятий по уровню специфичности. Проведена апробация методики определения степени специфичности товаров, что позволяет ранжировать их по атрибутам специфичности. Сделаны выводы касательно полученных результатов распределения товаров промышленного назначения по типам в соответствии с атрибутами трансакции на производственном предприятии.

Ключевые слова: специфичность активов, товары промышленного назначения, атрибуты трансакции, идиосинкратические товары, несовершенные имитируемые товары, стандартизированные товары, производственное предприятие.

ANNOTATION

The necessity of industrial goods analysis at the production enterprises according to the specificity level has been grounded. The approbation of methods for the determining the level of goods specificity, which allowing to rank industrial products in accordance to their specificity attributes has been done. The conclusions about obtained results of industrial goods distribution due to transaction attributes at the industrial enterprises have been made.

Keywords: assets specificity, industrial goods, attributes of transaction, idiosyncratic goods, imperfectly imitated goods, standardized goods, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Виробництво є надзвичайно складною системою, яку досліджують представники практично всіх економічних наук. Кінцевою метою господарської діяльності є виготовлення споживчих товарів за допомогою як предметів праці (сировина, енергоносії, напівфабрикати та ін.), так і засобів праці або товарів промислового характеру.

Товари промислового призначення в економічній теорії визначаються як непрямі блага

[1, с. 51], або блага вищого порядку, цінність яких визначається відповідно до граничної корисності споживчих благ. Висока ступінь унікальності або специфічності благ спричиняє виникнення непродуктивних (трансакційних) витрат, і навпаки, неспецифічність універсальних товарів промислового призначення означає невисокий рівень цих витрат. У свою чергу, позитивні результати виробництва та реалізації товарів промислового призначення безпосередньо залежать від ефективності та якості проведення трансакцій учасниками виробничої діяльності, на що суттєво впливають трансакційні витрати. Складність трансакції та невизначеність щодо наступних дій унеможливорює запобігання усім непередбачуваним ситуаціям, що виникають при проведенні угоди та прогнозі майбутніх дій учасників унаслідок обмеженої або несиметричної інформації. Розмежування товарів за їх атрибутами трансакцій на ідіосинкратичні, недосконало імітуємі та стандартизовані дозволяє ідентифікувати з найбільшою точністю всі трансакційні витрати, що огортають виробничий процес. Вагомість впливу рівня специфічності промислової продукції на зростання трансакційних витрат обумовлює необхідність застосування методики щодо розмежування товарів за атрибутами трансакцій на ідіосинкратичні, ті, що недосконало імітуються, та стандартизовані в практичній діяльності виробничих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій
Дослідженню теоретичних та прикладних засад щодо визначення рівню специфічності та інших атрибутів трансакції присвячено ґрунтовні праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: С. Архієреєва, О. Вільямсона, К. Еррору, Р. Капелюшнікова, Дж. Коммонсона, Р. Коуза, Я. Кузьминова, С. Мастен, Т. Фішера, М. Юдкевича та ін. Економістам вдалося виділити найважливіші аспекти, які впливають на формування трансакційних витрат, що спостерігаються у господарській діяльності суб'єктів ринку під впливом специфічності активів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий здобутки науковців, ґрунтовного дослідження потребують питання, пов'язані з розробкою методики визначення типу промислової продукції згідно з атрибутами трансакції та механізму її практичної реалізації на виробничих підприємствах.

Мета статті полягає у здійсненні апробації методичного забезпечення щодо визначення рівню специфічності промислової продукції на виробничому підприємстві. Це дозволить ідентифікувати товари, виробництво яких доцільно передати на аутсорсинг з метою скорочення трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, вибір способу організації трансакцій безпосередньо залежить від інституційного оточення, що диктує загальні правила виробництва та обміну товарами та послугами [2]. Асиметричність інформації та її невизначеність змушують суб'єктів економічної діяльності шукати нові організаційні форми на відміну від ринкових.

При проведенні емпіричних досліджень щодо вибору організаційної структури виникає складність урахування всіх атрибутів трансакцій одночасно. Тому для прийняття економічно обґрунтованого рішення щодо використання аутсорсингу або інсорсингу у виробничій діяльності було розроблено методику (що детально описана у [3]), яка дозволяє проаналізувати склад промислової продукції підприємства та визначити тип товарів промислового призначення згідно з атрибутами трансакцій (ідіосинкратичний, недосконало імітуємий та стандартизований).

Алгоритм застосування розробленої методики поєднує у собі наступні етапи:

1) Проведення експертного опитування фахівців, що мають безпосереднє відношення до процесу розробки, виготовлення та реалізації промислової продукції на підставі запропонованої оцінної шкали специфічності з 10 параметрів. Для опитування на кожному підприємстві необхідно здійснити вибірку експертів з адміністративного відділу, конструкторського бюро, виробничого цеху та відділу збути на підставі соціометричного методу, забезпечуючи потен-

ційну можливість участі в проведенні анкетування всіх за соціометричним критерієм відбору, що пов'язаний з проблематикою експертизи. Кількість експертів на кожному підприємстві необмежена та дорівнює кількості залучених до роботи з виготовленням продукції.

2) Розрахунок підсумкових балів з урахуванням коефіцієнтів компетентності експертів та вагових коефіцієнтів параметрів оцінної шкали для кожного товару промислового призначення.

3) Обробка отриманих даних методом кластерного аналізу. Кількість кластерів задана і дорівнює трьом, в якості агломеративного методу мінімальної дисперсії для розрахунку використовується дивізівний метод k-середніх.

4) Визначення кластерів за наступними заданими типами товарів промислового призначення: ідіосинкратичний, недосконало імітуємий, стандартизований.

5) Аналіз проведеного розмежування промислової продукції виробничого підприємства за типами згідно з атрибутами трансакції з метою вибору організаційної структури виробничої діяльності.

Апробація запропонованої методики була здійснена на виробничому підприємстві ТОВ «Науково-виробниче підприємство «КЕС».

В якості об'єкту експертної оцінки обрано товари промислового призначення, зокрема, комплектуючі для пасажирських вагонів рухомого складу, що виробляються на досліджуваному підприємстві машинобудівної галузі. Вибір підприємства цього напрямку пов'язаний з особливостями функціонування останнього. Зокрема, виробництво достатньої частини продукції, що виробляється на цьому підприємстві, може бути передано на аутсорсинг унаслідок стандартних умов її виготовлення, наближених до виробництва ринку товарів широкого споживання. Наприклад, внутрішнє обладнання для вагонів, стелі, замки на двері, поручні, таблички та піктограми та ін. є достатньо стандартизованими товарами, передача яких на виробництво аутсорсеру сприятиме суттєвому зменшенню витрат на їх виготовлення.

Результати розрахунку підсумкових балів з урахуванням коефіцієнтів компетентності та

Таблиця 1

Експертні оцінки параметрів типу товарів за атрибутами трансакції, що виробляються на ТОВ НВО «КЕС» (7 експертів)

Номер ТПП	Номер параметру специфічності										Сума
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	1,58	1,26	2,36	0,45	4,73	0,63	0,32	1,20	1,58	0,95	15,04
2	1,23	0,84	1,34	0,32	3,93	0,89	0,15	0,99	1,08	0,90	11,67
3	0,90	0,68	1,32	0,38	2,48	0,44	0,14	0,54	0,72	1,05	8,65
4	0,90	0,84	1,46	0,34	3,15	0,42	0,20	0,84	0,98	0,95	10,08
6	0,53	0,42	0,79	0,16	1,58	0,21	0,16	0,42	0,53	0,47	5,27
7	0,91	0,87	1,08	0,28	4,19	0,28	0,17	0,68	0,75	0,92	10,13
8	0,82	0,59	1,06	0,19	2,97	0,52	0,23	0,61	0,72	0,88	8,59
9	0,89	0,63	1,07	0,34	3,56	0,48	0,28	0,81	0,74	0,87	9,67
10	1,62	1,24	2,28	0,40	4,75	0,74	0,44	1,18	1,56	0,93	15,14

вагових коефіцієнтів для вибірки товарів промислового призначення у кількості 10 одиниць, що аналізуються на досліджуваному підприємстві, наведено у табл. 1.

Кластерний аналіз отриманих експертних оцінок проводився за допомогою програми STATISTICA (розробка американської компанії StatSoft Inc.) – універсальної інтегрованої системи, що призначена для статистичного аналізу та обробки даних [4].

Середні значення параметрів у кластерах для кожного досліджуваного підприємства наведено у табл. 2.

Таблиця 2
Середні значення параметрів у кластерах (ТОВ «НВП «КЕС»)

Параметр	1 кластер	2 кластер	3 кластер
1	0,931429	1,600000	0,530000
2	0,731429	1,250000	0,420000
3	1,231429	2,320000	0,790000
4	0,298571	0,425000	0,160000
5	3,288571	4,740000	1,580000
6	0,487143	0,685000	0,210000
7	0,192857	0,380000	0,160000
8	0,735714	1,190000	0,420000
9	0,828571	1,570000	0,530000
10	0,920000	0,940000	0,470000

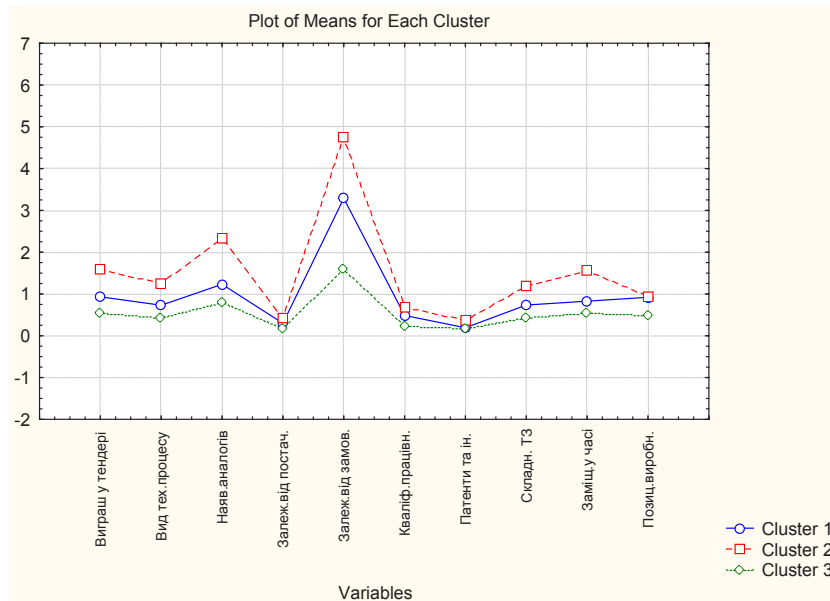


Рис. 1. Лінійний графік середніх значень кластерів (ТОВ «НВП «КЕС»)



Рис. 2. Результати розподілу товарів промислового призначення за типами на ТОВ «НВП «КЕС»

Таблиця 3
Результати дисперсійного аналізу на ТОВ «НВП «КЕС»

№ параметру	ТОВ «НВП «КЕС»	
	Значення дисперсій ознак	
	Міжгрупові (Between SS)	Внутрішньогрупові (Within SS)
1	0,967564	0,110286
2	0,582154	0,079686
3	2,263564	0,156886
4	0,049864	0,027336
5	6,989874	2,373286
6	0,153697	0,230593
7	0,059467	0,021543
8	0,477279	0,141571
9	1,048324	0,124286
10	0,186490	0,025000

На підставі отриманих даних визначаються кластери за заданими типами товарів промислового призначення:

- кластер 1 – недосконало імітуемі товари промислового призначення;
- кластер 2 – ідіосинкратичні товари промислового призначення;
- кластер 3 – стандартизовані товари промислового призначення.

Аналіз значень дисперсій ознак, що представ-

лені у табл. 3, дає можливість зробити висновки про «якість» кластеризації. Кластеризація вважається проведеною успішно за наступними критеріями: чим менше значення внутрішньогрупової дисперсії та більше значення міжгрупової дисперсії, тим краще ознака характеризує належність об'єктів до кластеру [140, с. 250]. Дані дисперсійного аналізу свідчать про проведення якісної кластеризації.

Лінійний графік середніх значень кластерів наведено на рис. 1.

Отже, результати кластерного аналізу, проведеного на досліджуваному підприємстві, наступні (рис. 2).

Висновки. Більшість обраних для дослідження товарів промислового призначення виявилися ідіосинкратичними та недосконало імітуємими. Відносний склад вибірки промислової продукції, що виробляється на ТОВ «НВП «КЕС», наступний: виробництво стандартизованих ТПП складає 10% проти 20% ідіосинкратичних та 70% недосконало імітуємих ТПП.

Найбільш впливовим параметром для визначення типу товарів промислового призна-

чення став показник ступеню залежності від його замовника. Як видно з графіків середніх значень кластерів досліджуваних підприємств (рис. 1), різниця між середніми цього параметру для кожного кластеру (тобто рівню специфічності ТПП) досить суттєва. Звісно, певною мірою цьому сприяє і висока вага цього параметру (ваговий коефіцієнт дорівнює 0,3). Але додатковий аналіз отриманих анкет підтверджує це припущення. Кількість балів по цьому показнику співпадала у більшості респондентів.

Найбільш схожими за кількістю отриманих балів виявилися такі параметри оцінки, як залежність від постачальника ресурсів та потрібний рівень кваліфікації працівників для виготовлення товарів промислового призначення. Середні значення цих параметрів у деяких кластерах навіть співпадають. Але, незважаючи на це, ми вважаємо недоцільним виключення даних показників з загального механізму виявлення типу товарів промислового призначення. Потрібно зауважити, що для нашого дослідження було обрано підприємство, що виготовляє вузькоспеціалізовану продукцію для потреб транспортного машинобудування. Особливістю виробництва промислової продукції у цій галузі є те, що виготовлення товарів промислового призначення вже пов'язане з використанням певною мірою унікальних ресурсів та залученням фахівців високого рівню з досвідом роботи у даній галузі. Тому кількість постачальників ресурсів обмежена навіть для стандартизованих товарів. Це підтверджують і отримані дані анкетування. Для інших підприємств числові значення вищенаведених ознак

можуть суттєво відрізнитися у більшості експертів, що братимуть участь у анкетуванні.

Звісно, отриманих даних недостатньо для прийняття остаточного рішення про застосування аутсорсингу або іншого виду організаційної структури для виробництва певної групи товарів промислового призначення. Але розмежування товарів промислового призначення за атрибутами трансакцій надає можливість проведення подальших досліджень щодо знаходження сукупності методів та заходів, спрямованих на зменшення витрат господарської діяльності шляхом передачі виробництва стандартизованих товарів зовнішньому виконавцеві. Адже наявності виробничих потужностей та трудового потенціалу для виготовлення продукції недостатньо для існування виробничого підприємства. Лише ті компанії, які вдало керують своїми витратами та при цьому спроможні виробляти якісні товари та послуги, перемагають конкурентів та досягають успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чепурин М. Курс экономической теории / М. Чепурин, Е. Киселева. – Киров: Аса, 2005. – 832 с.
2. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / К. Менар // Институциональная экономика; под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
3. Яцина В.В. Методика визначення рівню специфічності промислової продукції виробничого підприємства / В. Яцина // Вісник НТУ «ХП». – Х.: НТУ «ХП», 2015. – № 60. – С. 54–57.
4. Халафян А.А. STTISTICA 6. Статистический анализ данных / А. Халафян. – М.: Бинوم Пресс. – 2007. – 512 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 371.134

Gavkalova N.L.*Doctor of Economics, Professor, the Head of State Governance,
Public Administration and Regional Economy Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Shumskaya A.N.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of State Governance,
Public Administration and Regional Economy Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ORGANIZING AND CONDUCTING OF ECONOMIC TRAINING IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE PROCESS OF PERSONNEL TRAINING FOR GOVERNMENTAL AND LOCAL AUTHORITIES

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТРЕНІНГІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ПРИ ПІДГОТОВЦІ КАДРІВ ДЛЯ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

ANNOTATION

In the article is presented the theoretical principles of the modern educational system in higher educational institutions which are based on the use of such innovative technologies and instruments as e-learning and m-learning (forms of electronic learning). It is pointed out that e-learning helps to ensure the high level of mobility of a specialist who is able to acquire professional competences quickly. It is determined the meaning of the term "training". It is also justified the expediency of the use of training in the process of training specialists for public authorities. It is noted that the use of multimedia (video reviews, training videos), m-learning (blended learning) and distance education in higher educational institutions helps to increase the effectiveness of training. In the study it is supposed that training of future professionals of governmental and local authorities will result in the formation of professional competences which are necessary for carrying out the analysis of the regional economic complex and identifying the priority directions to improve its performance. It is presented the plan of the structure of the proposed training with the distribution of its stages and time, determination of topics, list of exercises, tasks and technologies. It is determined that the implementation of the training technologies in the learning process to train the specialists for governmental and local authorities will help to form the appropriate professional competences as well as teach them the technique of e-learning and m-training; practise the methods and techniques of public speaking; understand the need for theoretical preparation for practical work.

Keywords: training (m-training), educational institutions, e-learning, competences, Skype.

АНОТАЦІЯ

У статті представлено теоретичні засади сучасної системи навчання у вищих навчальних закладах, що базуються на використанні інноваційних технологій та інструментів: e-learning та m-learning (різновиди електронного навчання). Зазначено, що e-learning забезпечуватиме високий рівень мобільності фахівця, який здатний швидко оволодіти професійними компетентностями. Визначено зміст поняття «тренінг», з'ясовано доцільність використання економічного тренінгу в навчальному процесі при підготовці фахівців органів публічної влади. Зазначено, що для підвищення ефективності проведення тренінгів використовуються мультимедійні засоби: відеоогляди,

навчальні відеофільми, m-learning (blended learning) та дистанційне навчання студентів вищих навчальних закладів. У дослідженні для формування професійних компетентностей кадрів для органів публічної влади запропоновано приклад тренінгу щодо проведення аналізу регіонального господарського комплексу та визначення пріоритетних напрямів підвищення ефективності його функціонування, представлено план-структуру запропонованого тренінгу з розподілом етапів, часу, визначенням тематики, переліком вправ, завдань, технологій. Визначено, що впровадження у навчальний процес тренінгових технологій при підготовці фахівців для органів публічної влади дозволить не тільки сформувати відповідні професійні компетентності, але й навчити їх техніці e-learning, m-тренінгу, опрацювати методи та прийоми публічного виступу, усвідомити необхідність підготовки для практичної діяльності.

Ключові слова: тренінг (m-тренінг), навчальні заклади, e-learning, компетентності, Skype.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены теоретические основы современной системы обучения в высших учебных заведениях, которые базируются на использовании инновационных технологий и инструментов: e-learning и m-learning (разновидности электронного обучения). Указано, что e-learning обеспечит высокий уровень мобильности специалиста, способного быстро овладеть профессиональными компетентностями. Определено содержание понятия «тренинг», выявлена целесообразность использования тренинга в учебном процессе при подготовке специалистов органов публичной власти. Указано, что для повышения эффективности проведения тренингов используются мультимедийные средства: видеообзоры, учебные видеофильмы, m-learning (blended learning) и дистанционное обучение студентам высших учебных заведений. В исследовании для формирования профессиональных компетентностей кадров для органов публичной власти предложен пример тренинга по проведению анализа регионального хозяйственного комплекса и определению приоритетных направлений повышения эффективности его функционирования, представлен план-структура предложенного тренинга с распределением этапов, времени, определением тематики, перечнем упражнений, заданий, технологий. Определено, что внедрение в учебный процесс тре-

нинговых технологий при подготовке специалистов для органов публичной власти позволит не только сформировать соответствующие профессиональные компетентности, но и научить их технике e-learning, m-тренинга, обрабатывать методы и приемы публичного выступления, осознать необходимость подготовки для практической деятельности.

Ключевые слова: тренинг (m-тренинг), учебные заведения, e-learning, ком-петентности, Skype.

Formulation of the problem. Under conditions of scientific and technological development, in a situation of rapid changes in technologies graduates and future specialists are to be able to quickly adapt to the labour market and raise the level of their professional competence. Therefore, at the present stage of higher education development there is an urgent problem of creating a learning system that should include innovative technologies and be based on such learning systems as e-learning, which would provide the appropriate level of mobility of a specialist that can quickly acquire professional competences and, if necessary, retrain. The above-mentioned statement proves the expediency of implementing training in the learning process in higher educational institutions. This is due to the fact that training, unlike the traditional types of studies, differs not only in high intensity of sessions and using of a variety of interactive teaching methods. But it also ensures the development of independence of the future specialists, the formation of their professional and personal competences that will enhance the level of their competitiveness on the labour market in future.

Analysis of recent studies and publications. The use of interactive technologies, such as training technologies, has a special place in solving the problems of quality education as reflected in the works of such authors as M. Afanasyev, R. Buckley, J. Venschykova, G. Kovalchuk, V. Puzikov, K. Thorne, L. Shepeleva, K. Yandola [1–9] and others.

Defining unresolved parts of the general problem. Despite a large number of works devoted to organizing and conducting of training, there are a number of issues related to the implementation of training in higher educational institutions which train personnel for governmental and local authorities that are to be verified and determined. The above-mentioned grounds the purpose of the scientific research.

The aim of the article. The study aims to substantiate the theoretical and practical aspects of training implementation in the learning process of higher educational institutions in the process of personnel training for public authorities.

The main material. Modern trends in socio-economic development require searching for new learning models, implementation of new technologies aimed at continuous professional training, selection of educational content, updating of all levels of the educational process.

Raising the competitiveness of graduates of higher educational institutions depends largely

on the methodological competence of teachers who accumulate the synthesis of knowledge of disciplines and psycho-pedagogical skills necessary for their teaching. The expediency and prospects of training sessions in the process of personnel training for governmental and local authorities are becoming clear to an increasing number of teachers that is confirmed by a widespread practice of their conducting.

In the past training was only used to train the specialists with practical experience. Today it is necessary to pay special attention to this form of learning and identify its advantages in the process of competent professionals training for their future work in governmental and local authorities. Training, which is conducted on the appropriate level, enables professionals to acquire knowledge, abilities and skills necessary to perform a specific job in their future career [1].

It should be noted that the term "training" is interpreted in the literature in different ways. It depends on the sphere of its use. Educational orientation of training, as its principal characteristic, is revealed primarily in the transmission and acquisition of new knowledge, abilities and skills that are linked to a teacher-trainer, communication with partners and training situations. In this case the participants do not "get" this complex ready for them; they "come" to it because of their activity.

Training involves intensive short-term learning sessions aimed at acquiring, development and systematization of the identified skills necessary for fulfilment of particular personal, educational or professional tasks in conjunction with individual motivation to improve one's performance [8]. The value of training for the system of higher education is reflected in the fact that it helps intensify the process of professional training (saving time and space), make it more efficient due to its conformity to the principles of the learner-centred approach. Training differs from other forms of learning in: relatively narrow but well-defined objectives that lead to achieving the aim; behavioural focus as it is used more for practising certain patterns or lines of conduct than for accumulating knowledge; applied character as it is aimed at solving practical tasks more than other methods of teaching.

Current requirements for training of competent professionals within universities demand paying attention to the instruments that increase the efficiency of the process of competence acquisition in accordance with the profile of competencies. It is a matter of m-learning and e-learning as forms of electronic education.

The history of e-learning begins in the 90-s with the appearance of computer technology training distributed on CD-ROM and intended for personal use. It was not a complete training programme, but a number of multimedia courses, as well as libraries and development environment on the basis of which programmers and developers

of educational content were able to design educational programmes and systems.

The use of such training in the educational process and the initial attempts to transfer learning to the electronic form led to the necessity of managing the process of such training. As a result, at the end of the 90-s there appeared the systems of Learning Management System (LMS) category which include the means not only for organizing and controlling of the use of computer training, but also for the administration of the educational process as a whole. With the development of such systems it became essential that different manufacturers' trainings and courses, as well as author developments of specialists in educational methods and teachers, were compatible with a variety of LMS-platforms, which led to the need of standardization in the field of electronic learning.

To increase the effectiveness of training, such multimedia as video reviews, training videos, etc., so-called m-learning (blended learning), are used. It should be noted that they are used in the process of training as well as during pre-training (to prepare the audience for training) and post-training (for example, to develop the skills acquired in the process of training) periods. It is also possible to use distance learning (students are able to study additional material on the site, consult with the teachers on Skype, etc.) at the preparatory stage of training. All that helps increase the level of students' professional competences development.

Some researchers [10–12, etc.] note that the most typical mixes of the learning for-

mats are the following models: an introductory e-learning course, full-time training, testing on the educational portal, asking questions on the educational portal; provision of materials on the educational portal, full-time training, post-training support on a forum and/or in the format of webinars organized after training; conducting of full-time training, assigning of e-learning courses and webinars to consolidate the acquired knowledge.

Thus, the use of m-learning (blended learning) instruments allows us to use the concept of m-training.

The paper proposes the implementation of training on "The analysis of the regional economic complex" in the learning process of the first-year Master's Degree students of the specialty "Public Administration".

It should be noted that conducting of the proposed training requires certain learning conditions with the employment of the appropriate resources (availability of computers (with appropriate software) and other equipment for distance education, multimedia equipment for making presentations, electronic textbooks on the subject "Regional Economy", etc.).

Training has a limited time budget (6 hours a day). Therefore, the effectiveness of the trainees' activities depends on the established standard time for particular exercises and tasks. In the process of training several long-term and short-term breaks are to be provided.

The purpose of this training is to develop students' professional competences which will allow

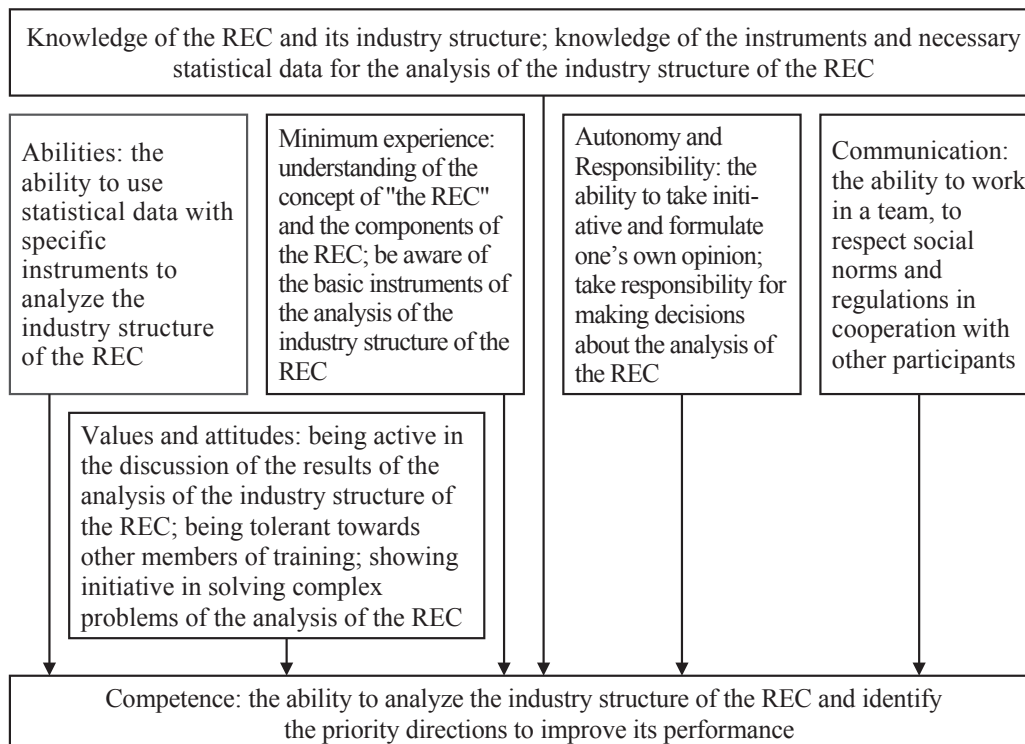


Fig. 1. The content and structure of the competences that are formed in the process of training

them to carry out the analysis of the regional economic complex and identify priority directions to improve its performance. The content and structure of the competences that are formed in the process of training on "The analysis of the regional economic complex" (REC) are presented in the figure 1.

For this training, it is recommended using such option as "a room for meetings" to equip the classroom (all participating students and a teacher-trainer are sitting all together at one large table). It is also necessary to be able to use several small tables located in the corners of the room simultaneously to work in small groups. Training of future professionals of governmental and local authorities will result in the formation of professional competences which are necessary for carrying out the analysis of the regional economic complex and identifying the priority directions to improve its performance. Thus, in the process of training the students, first, get a holistic idea of the regional economic complex as a basis of social and economic development of Ukraine as a whole; secondly, learn to use the appropriate instruments to analyze the industry structure of the economic complex of the region; thirdly, learn to identify key, ancillary and service industries of the economic complex of the region; fourthly, learn to identify the areas of specialization as well as the main directions of the regional economic complex development.

In the process of training on "The analysis of the REC" it is proposed to use the following forms and technologies of training: for actualization of students' knowledge and assessment of the level of their awareness – working in small groups, the use of the e-textbook for the course "Regional Economy", presentation of the material and placing it on the site for distance education, "brainstorming" with the extensive use of multimedia; for searching for the ways of solving a problem – working in small groups, discussion and Skype; for reflection – "orange", "weather forecast"; for creation of a positive atmosphere, orientation for a new task and formation of small groups – videos and exercises.

The plan of the structure of the proposed training with the distribution of its stages and time, determination of topics, list of exercises, tasks and technologies is presented in Table 1.

An important part of the proposed training is students' autonomous work and the criteria for evaluating their success. The purpose of the autonomous work in the process of training is mastering of educational material in full as well as the consolidation of competences acquired during self-study of separate parts of training, generalization and consolidation of knowledge of the regional economic complex analysis. For this aim, the teachers of the department take part in the creation of the electronic textbook "Regional economy".

While performing the tasks for self-study, the students are able to understand the methods and techniques used in the process of training, to analyze the strengths and weaknesses of their work, to compare different methods, to process the obtained information critically and make their own generalizations. The teachers make recommendations on the site for distance education, where the discipline is represented, as well as on Skype. Thus, during this training the students' autonomous work is directed at developing of the following qualities: first, the ability to work with special literature, e-textbook in particular, and modern information and communication technologies; secondly, showing initiative and being active in performing the tasks of training; thirdly, being well-organized; fourthly, being disciplined and responsible for fulfilment or non-fulfilment of certain tasks. As a part of the students' autonomous work, this training supposes writing of a report on the results of training with its defence by means of presentations and demonstrations of self-made videos and short films in front of the commission.

Assessment of the students' work during this training is complex. One's mark consists of several elements, each of which is rated on a 12-point scale and has a certain proportion of the total mark. These elements are: discipline (10%), work in a class with the wide use of the instruments of m-training, and possibility to use the site for distance education effectively (30%), communication (10%), autonomy and responsibility (10%), autonomous work (20%) and a report on training (20%).

Conclusions. Thus, the implementation of the training technologies in the learning process to train the specialists for governmental and local

Table 1

The plan of the structure of training on "The analysis of the REC"

Time, minutes	Essential part of the task	Content	Technologies, exercises, forms	Expected results
The introductory stage				
5	Introduction	An introductory speech of the trainer	Introduction	The aims and objectives of training are set
10	"Introduction"	The process of establishing relations in the group	Exercise "Introduction"	The participants establish relations
5	Rules	Developing the list of rules of interaction during training	Exercise "Rules", "Brainstorming"	The rules of inter-action during training are accepted

Closing of table 1

10	Expectations	Determination of students' expectations	Exercise "Tree of expectations"	The list of students' expectations is determined
5	Information on the time-limits	Fixing the time-limits of training	Discussion of the time-limits of training	The time-limits of training are discussed and fixed
Break (20 minutes)				
The main stage				
10	Assessment of the participants' awareness	Creating a friendly atmosphere, ensuring solidarity in the group	Exercise "Draw up by your date of birth"	A friendly atmosphere is created in the group
20		Identifying the students' knowledge of the procedure of the analysis of the REC	Exercise "Wreath"	Students' knowledge of the analysis of the REC is evaluated
20	Actualization of the problem	Providing the group with the information on the analysis of the REC and the trends of its development	Mini-lecture. Presentation of the trainer (Microsoft Power Point)	The material about the procedure of the analysis of the REC is presented
10		Stimulation of the group, stress relief	Exercise-work-out "Hurricane"	The students are stimulated to work
10		Organizing several sub-groups	Exercise "Sea-sons"	The students are divided in sub-groups
15		Analyzing of the REC. Distribution of the tasks for calculations and choosing the object of study for each subgroup	Selection of the region by casting of lots	The tasks are distributed among the students
Break (15 minutes)				
10	Searching for the ways of solving a problem, obtaining of information	Stimulation of the group and giving the students a lead towards working	Exercise "Friendly Handshake"	The students are stimulated to work
50		Implementation of the process of the analysis of the REC; substantiation of the trends of its development	Students work in small groups	The competences necessary for the analysis of the REC are formed
20		Preparation of presentations by the students		The competences necessary for making a conclusion and preparing presentations are formed
Break (30 minutes)				
10	Development of practical skills	Stimulation of the group after the break	Exercise "Repeat after me ..."	The students are stimulated to work
30		Presentation of the students' work on the basis of the results of their calculations	Presentations of the students' group work	The competences necessary for working in a group and making presentations are formed
10		Discussion of the results in small groups to prove that the findings of the analysis of the REC are correct	Discussion. "Brainstorming"	The competences necessary for the students' interaction in the group
Break (15 minutes)				
The final stage				
10	Completion of work, obtaining feedback	Trainees' emotional state is determined	Exercise "Weather fore-cast"	The emotional state of the participants is determined
5		Making recommendations about preparing the report	Students get recommendations about preparing the report on training	Recommendations about preparing the report on training are made
10		Finishing of training, summarizing the results of the work	Exercise "Orange"	It is determined whether the participants' expectations are justified
5		Evaluation of the established feedback with the trainees	Questionnaire	Feedback with participants is established
5		The final word of the trainer		Training is over. The trainer summarizes the results of training

authorities will help to form the appropriate professional competences as well as teach them the technique of e-learning and m-training; practise the methods and techniques of public speaking; understand the need for theoretical preparation for practical work; familiarize themselves with the problems and difficulties that may arise in their future careers. The use of the proposed training in the learning process of higher educational institutions will help to improve the quality of students' knowledge of their future professional field, acquire the competences necessary for their future career and prepare competitive professionals in accordance with the requirements of the modern European labour market.

REFERENCES:

1. Afanasyev M. V. / Treninh formuvannya kompetentsiy z ekonomiky pidpryyemstva : navch. posibn / M. V. Afanasyev, I. V. Hontareva, D. O. Tyshenko. – KH.: VD «INZHEK», 2010. – 328 s.
2. Bakly R., Kéypl Dzh. Teoryya y praktyka trenynha. – SPb.: Pyter, 2002. – 352 s.
3. Venshchikova Y. A. Tekhnolohyya orhanyzatsyy y vedenyya byznes-trenynha : metodycheskoe posobyе. – SPb. : Rech', 2006. – 342 s.
4. Kovalchuk H. O. Aktyvizatsiya navchannya v ekonomichnyy osviti / H. O. Kovalchuk. – K.: KNEU, 2003. – 234 s.
5. Puzykov V. H. Tekhnolohyya vedenyya trenynha. – SPb. : Yzdatel'stvo «Rech'», 2007. – 224 s.
6. Torn K. Trenynh. Nastolnaya knyha trenera / K. Torn, D. Makkey. – 2-yzd. – SPb.: Pyter, 2008. – 208 s.
7. Treninhovi tekhnolohiyi navchannya z ekonomichnykh dystsyplin : navch. posib. / H. O. Kovalchuk, N. YU. Butenko, M. V. Artyushyna ta in.; za red. H. O. Kovalchuk. – K.: KNEU, 2006. – 178 s.
8. Shepeleva L. N. Prohammy sotsyal'no-psykhologicheskyykh trenynhov. – SPb. : Pyter, 2011. – 158 s.
9. Yandola K. O. Zastosuvannya treninhu pry pidhotovtsi menedzheriv vyshchykh navchalnykh zakladakh / K. O. Yandola [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2012_1/e121yand.pdf
10. Buhaev A. S. Yspol'zovanye prohamnykh produktov Adobe dlya provedenyya élektronnoho obuchenyya / A. S. Buhaev, V. M. Shabunyn [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa : http://diht.mipt.ru/science/conf/in_prac_08/in_prac_ffke/m_3rgs4k/m_3rh1lb.html.
11. Velly M. Obuchayushchyy myks / M. Velly [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa : http://www.training-institute.ru/?p=publ&article_id=85
12. Dubova N. eLearning – obuchenye s prystavkoy «e» / N. Dubova // Otkrytye systemy. – 2004. – № 11. – S. 5–15.

УДК 658.589:332.8

Гайко Ю.І.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри міського будівництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Гнатченко Є.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки-підприємства, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

INNOVATION STRATEGY OF HOUSING AND COMMUNAL KHARKIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто інноваційну інфраструктуру Харківської області. Наведено приклади інноваційних розробок у сфері житлово-комунального господарства м. Харків. Викладено основні положення організаційного та адміністративного забезпечення діяльності щодо створення інноваційної системи регіону.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційні розробки, житлово-комунальне господарство, інноваційна стратегія, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена инновационная инфраструктура Харьковской области. Приведены примеры инновационных разработок в сфере жилищно-коммунального хозяйства г. Харьков. Изложены основные положения организационного и административного обеспечения деятельности по созданию инновационной системы региона.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационные разработки, жилищно-коммунальное хозяйство, инновационная стратегия, регион.

ANNOTATION

The innovation infrastructure of the Kharkiv region is considered in the paper. Examples of innovations in the field of housing and public utility services of Kharkiv are presented. The basic situation of the organizational and administrative providing of regional innovative system was proposed.

Keywords: innovative infrastructure, innovation, public utility, innovative strategy, region.

Постановка проблеми. Сучасний процес реформування галузі житлово-комунального господарства в Україні характеризується значним збільшенням приватних суб'єктів господарювання, використанням інноваційних технологій, сировини і матеріалів нового покоління, розробкою ефективних систем управління, які б відповідали умовам галузевого й регіонального розвитку.

При цьому найбільш проблемним фактором інноваційного розвитку житлово-комунального господарства є відсутність ефективних методів і механізмів програмно-цільового управління інноваціями, що базуються на принципах раціонального відбору пріоритетних областей інвестування в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні підходи до вирішення проблем інноваційного розвитку житлово-комунального господарства пропонувалися багатьма вітчизняними та закордонними вченими і фахівцями в області теорії реформування житлово-комунального господарства, серед яких В.М. Бабаєв, В.В. Дорофійко, І.М. Осипенко, В.Т. Семенов, В.І. Торкатюк, М.Д. Фатієв, В.З. Черняк [2–4] та ін. Однак, на жаль, ситуація у сфері реформування житлово-комунального господарства на основі інноваційної складової поки що залишається критичною, а практичні кроки в цьому напрямку скоріше поодинокі і в цілому безсистемні.

Мета статті полягає в аналізі проблем інвестиційного розвитку житлово-комунального господарства та формуванні основних положень щодо інноваційної стратегії у Харківському регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційну інфраструктуру Харківської області сьогодні представляють приблизно півтора десятка самостійних організацій (Центр розвитку малого бізнесу «Харківські технології», консалтингова компанія «Бізнес Експерт», Північно-східний науковий центр НАНУ і МОН, Інститут проблем індустріального розвитку НАНУ, Харківський регіональний центр інвестицій та розвитку, технопарки «Інститут монокристалів» і «Слобожанщина», наукові парки «ФЕД» та «Радіоелектроніка та інформатика», Харківський центр науково-технічної та економічної інформації, комунальне підприємство «Індустріальний парк «Рогань» та ін.), а також кілька десятків спеціалізованих підрозділів, що входять до складу наукових і промислових організацій та підприємств: патентно-інформаційні відділи, відділи комерціалізації розробок, підрозділи маркетингу і т. п. [5].

Незважаючи на те що за показниками інноваційної активності підприємств та якістю інноваційної інфраструктури Харківська область є одним з лідерів в Україні, існуючу ситуацію не можна вважати задовільною, тому що скільки-

Таблиця 1

**Приклади залучення інвестицій в інноваційні розробки
у сфері інженерної і транспортної інфраструктури**

Тематика інвестиційних проєктів	Організація-розробник інновацій	Суть проєкту	Вартість проєкту, млн. грн.	Термін реалізації проєкту, роки	Термін окупності проєкту, роки
Інженерна інфраструктура					
Упровадження перетворювачів частоти обертання електро-двигунів насосних агрегатів на насосних станціях	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Зниження споживання електроенергії та продовження термінів експлуатації насосних агрегатів	6	2	5,2
Упровадження технологій використання теплових насосів з використанням тепла каналізаційних стоків та з метою закриття існуючих газових котелень	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Упровадження проєкту дозволить: перевести основних теплоспоживачів на теплонасосні системи; підвищити енергетичну ефективність джерел тепла і скоротити витрати на енергоресурси; зменшити негативний вплив на навколишнє середовище за рахунок ліквідації викидів парникових і шкідливих газів	21,9	4	6
Відновлення генеруючого обладнання на ТЕЦ-4 з установкою турбогенератора з електричною потужністю 244 МВт	Комунальне підприємство «Харківські теплові мережі»	Оновлення генерації електричної енергії на ТЕЦ-4 з установкою турбогенератора з електричною потужністю 244 МВт	1101	2-3	7
Геоінформаційна аналітична система оперативного управління розвитком і функціонуванням інженерних мереж міста	Харківський національний університет радіоелектроніки, каф. медіасистем і технологій	Розроблена система є підсистемою загальноміської інформаційно-аналітичної системи (МІАС) управління міським господарством, яка створюється відповідно до концепції побудови МГІС	2,5	1,5	2
Диспетчеризація ліфтів та переобладнання ліфтів у житлових будинках міста Харкова на нові бездротові технології	Комунальне спеціалізоване підприємство «Харківміськліфт»	Упровадження бездротових каналів GSM-зв'язку дозволить створити нову, сучасну систему диспетчерського контролю в м. Харків, створити єдиний диспетчерський центр з прийому та обробки інформації, який дасть можливість організувати нагляд за роботою інженерного обладнання будинків	76,9	5	11,6
Інформаційно-телекомунікаційна система контролю та управління міським комунальним господарством м. Харків	Харківський національний університет радіоелектроніки	Створення системи централізованого моніторингу, контролю та управління інфраструктурою комунального господарства міста (охорона інфраструктурних об'єктів, централізований збір показань лічильників обліку енергоносіїв, диспетчеризація ліфтового господарства)	2,8	1	1
Переведення системи опалення та подачі гарячої води на електричну енергію	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	Переведення системи центрального опалення та гарячого водопостачання на електричну енергію з використанням енергозберігаючого обладнання і подальшої децентралізації для забезпечення енергобезпеки споживачів	8	2	3

Продовження таблиці 1

Плазмова установка переробки твердих побутових відходів у корисні паливні продукти	Національний аерокосмічний університет ім. Н.С. Жуковського	Переробка відходів з отриманням паливних продуктів у вигляді зрідженого або газоподібного метану для заправки автотранспорту	3	2	-
Підвищення надійності і довговічності роботи мереж водовідведення за рахунок санації з використанням сучасних матеріалів і технологій	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Санація і ремонт мереж водовідведення м. Харків із застосуванням сучасних матеріалів і технологій	111,7	10	5–6
Реконструкція повітродувних станцій із заміною обладнання на менш енергоємне на Диканівських та Безлюдівських очисних спорудах	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	На повітродувних станціях комплексів біологічного очищення «Диканівський» та «Безлюдівський» поетапно замінити існуючі нагнітачі без регулювання продуктивності на компресори з автоматичним регулюванням продуктивності	44,9	4	4,9
Реконструкція та розвиток підземних джерел системи централізованого водопостачання					
м. Харків	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Упровадження проекту дозволить забезпечити населення міста питною водою підвищеної якості, зберегти і розвинути третє незалежне джерело централізованого водопостачання м. Харків	599,2	10	20
Реконструкція та технічне переоснащення діючих насосних станцій системи подачі і розподілу води					
у м. Харків	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Передбачається максимальне впровадження енергозберігаючого обладнання (перетворювачів частоти обертання, системи плавного пуску і т. ін.).	239,7	5	10
Реконструкція хлорного господарства на об'єктах централізованого водопостачання із застосуванням гіпохлориту натрію	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Упровадження технології та обладнання для знезараження води із застосуванням гіпохлориту натрію (ГХН), що дозволить знизити потенційну небезпеку об'єктів і значно скоротити утворення хлорорганічних сполук у питній воді	239,7	5	10
Світильники спецпризначення	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	Організація виробництва світильників спеціального призначення для потреб «Укрзалізниці», метрополітену	7	1	2
Будівництво когенераційної станції електричною потужністю 4000 кВт і тепловою потужністю 4288 кВт з реконструкцією адміністративно-виробничого корпусу по вул. Столетова, 4	Комунальне підприємство «Харківські теплові мережі»	Підвищення ефективності використання ТЕР за рахунок комбінованого виробництва теплової та електричної енергії, зниження витрат на закупівлю електроенергії в енергопостачальних компаніях, зниження собівартості теплової енергії	40,1	1	6
Тепловий насос	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	Організація виробництва теплового насоса – акумулятора систем індивідуального (децентралізованого) опалення житлових та нежитлових приміщень	0,4	1	2

Закінчення таблиці 1

Технологія комплексної очистки стічних вод гальванічних виробництв	Науковий парк «Наукоград – Харків»	Технологія комплексної очистки стічних вод гальванічних виробництв дозволяє забезпечити очищення стічних вод гальванічних цехів, дільниць і ліній відповідно до нормативів на скидання стічних вод в каналізацію	0,35	1	1
Удосконалення системи мулового господарства каналізаційних очисних споруд м. Харків. Етап 1. Будівництво мулових майданчиків на штучній основі 4,5 га	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	Реалізація проекту дозволить на 50 га скоротити площі діючих фільтраційних площ за рахунок конструктивних і технологічних особливостей даного проекту з використанням вертикального і горизонтального дренажу	19	3	5
Удосконалення системи мулового господарства каналізаційних очисних споруд м. Харків.					
Етап 2. Створення комплексу термічної утилізації осаду	Комунальне підприємство «Харківводоканал»	На базі комплексу біологічної очистки «Безлюдівський» створити комплекс термічної утилізації осаду стічних вод, який утворюється в процесі біологічної очистки стічних вод. Основою проекту є технологія і обладнання фірм VOMM і Geo Tesck (Італія), яка дозволить забезпечити обробку і повну утилізацію осаду	413,9	2	10
Енергозберігаючі комплекси освітлення територій із застосуванням світлодіодної техніки	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	Виробництво і постачання систем управління комплексом освітлення територій на енергозберігаючих світлодіодних світильниках власної розробки	2	1	2
Транспортна інфраструктура					
Дорожні світлодіодні світлофори	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка»	Організація виробництва дорожніх світлодіодних світлофорів	8	1	2
Інформаційно-навігаційна система автоматизованого контролю та аналізу параметрів руху автотранспорту	Харківський національний університет радіоелектроніки	Забезпечує розвиток навігаційно-інформаційної інфраструктури, створення єдиної комплексної системи контролю параметрів руху та надання органам державної влади та місцевого самоврядування, автотранспортним підприємствам, населенню, муніципальним і комерційним організаціям необхідної для їх діяльності інформації про пересування транспортних засобів	30	4	0,25–0,4
Розробка моделі будівництва транспортно-логістичного кластера в регіоні	Харківський національний економічний університет	Визначення фінансово-господарських зв'язків між майбутніми учасниками кластера, будівництво його ієрархії, визначення ядра кластера, формування організаційно-розподільчих документів та оптимізація фінансово матеріальних потоків	0,7	2	1,5
Упровадження сучасної автоматизованої системи управління дорожнім рухом					
у м. Харків	Комунальне підприємство «Харків-Сигнал»	Створення сучасної системи управління дорожнім рухом, підвищення пропускної спроможності транспортних магістралей та безпеки дорожнього руху	70	2	–

небудь помітного впливу на інноваційні процеси в господарській системі регіону (у першу чергу в його промисловому та міському секторах) існуюча інфраструктура досі не надає. З одного боку, більшість великих і середніх підприємств реального сектора Харкова (як і підприємств по всій Україні) не є сьогодні інноваційно активними і в силу цього не формують стійкий попит на послуги в інноваційній сфері. Інша група причин обумовлена недостатнім досвідом і невисокою кваліфікацією фахівців організацій інноваційної інфраструктури, у першу чергу в областях маркетингу та управління проектами, а також відсутністю вільного доступу до міжнародних баз даних маркетингової інформації та недостатньою інтеграцією в міжнародних мережах трансферу і комерціалізації технологій. Через наведені причини підприємства регіону практично не працюють з існуючими тут же організаціями інноваційної інфраструктури і не користуються їх послугами. Відсутність партнерських відносин у підприємств реального сектора з існуючими інститутами інноваційної інфраструктури області є сьогодні однією з головних проблем і перешкодою як для інноваційного розвитку самих підприємств, так і для розвитку інноваційної інфраструктури регіону. Таким чином, більшість з існуючих інститутів інноваційної інфраструктури Харківської області вже володіють певним досвідом співпраці та спільної діяльності в інноваційній сфері, але масштаби такої співпраці все ще невеликі; вона так і не набула сталого характеру і не повною мірою відповідає потенційним потребам регіону в якісних послугах інноваційної інфраструктури. Інтеграція інноваційного потенціалу міста Харкова та Харківської області сприятиме інвестиційному розвитку житлово-комунального господарства регіону.

За I півріччя 2015 р. підприємствами і організаціями Харківської області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно більше 3,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, що відповідає п'ятому місцю серед регіонів України [6]. У регіоні поступово підвищується індекс капітальних інвестицій, він склав 91,9%, що вище середнього показника по Україні (90,8%). За аналогічний період минулого року цей показник у Харківській області склав 81,5% (17-е місце серед регіонів). За цим індексом Харківська область протягом II кварталу поточного року поліпшила своє місце на сім позицій і посіла дев'яте місце по Україні. Із загального обсягу капітальних інвестицій по області найбільш вагомі обсяги освоєні в м. Харків – 2081,2 млн. грн. (62,8% від загального обсягу), Харківському районі – 266,8 млн. грн. (8%), Дергачівському районі – 144,2 млн. грн. (4,3%) та у м. Лозова – 103,0 млн. грн. (3,1%). Майже всі інвестиції (97,5% загального обсягу) були направлені в матеріальні активи, з яких 52,6% – у машини, обладнання, інвентар та транспортні засоби, у будівлі і споруди – 42,5%.

У нематеріальні активи вкладено 2,5% загального обсягу капітальних інвестицій.

4 вересня 2015 р. у Харкові відбувся VII Міжнародний форум «Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи», на якому відбулося підписання Меморандуму про співробітництво між Харківською обласною державною адміністрацією та Канадсько-Українською торговельною палатою, а також Додаткової угоди до Меморандуму про співпрацю ХОДА та Американської торговельної палати в Україні [7].

Під час форуму було зроблено ще один важливий крок у розвиток стратегічної співпраці харків'ян з американською компанією Babcock & Wilcox: досягнута конкретна домовленість про масштабування проекту з будівництва двох енергоефективних, екологічно чистих міні-ТЕЦ у Куп'янську та реалізації ще 47 проектів в інших районах Харківської області з фінансуванням з боку американського інвестиційного фонду. Ще одна домовленість про інвестування в соціально значимі проекти на території регіону була досягнута між керівництвом Харківської області і американською інвестиційною корпорацією MG Star INC. Серед іншого, це будівництво та реконструкція енергетичних комплексів, а також модернізація інфраструктурних, комунальних, промислових і агропромислових об'єктів. Обсяг фінансування по кожному з проектів може становити від 5 до 50 млн. доларів США.

Практичні приклади [8; 9] залучення інвестицій в інноваційні розробки у сфері інженерної і транспортної інфраструктури м. Харків наведено в табл. 1.

Таких прикладів було б більше, якби не відсутність відчутного прогресу у розвитку регіональної інноваційної політики. Особливість сучасного етапу трансформації економіки є те, що спроектувати регіональну інноваційну систему і реалізувати цей проект можливо тільки при наявності серйозного адміністративного ресурсу. Ніякі ринкові сили в перехідних ситуаціях з такими завданнями впоратись не можуть і навіть ставити їх не будуть, тому в цьому питанні існує велика проблема. І Харківська обласна державна адміністрація, і органи місцевого самоврядування лівову частину свого ресурсу витрачають на забезпечення функціонування існуючого господарського комплексу області, а до завдань його модернізації та розвитку звертаються безсистемно і непослідовно. Тому в Харківській області досі немає реалістичної інноваційної стратегії та програми її реалізації, а спрямованість розвитку економіки області визначається майже хаотичним поєднанням різновекторної активності багатьох господарюючих суб'єктів, що діють практично незалежно один від одного. Ще одним недоліком регіональної політики у згаданій сфері є її непослідовність унаслідок накопичення затверджених, але не реалізованих регіональних програм і проектів, а також виразна демонстратив-

ність багатьох інноваційних починань, часто не забезпечених ресурсами.

Резюмуючи вищевикладене, можна сформулювати основні положення інноваційної стратегії в Харківському регіоні [10]:

- удосконалення законодавчого та нормативно-методичного забезпечення інноваційних процесів;
- розвиток інноваційної інфраструктури регіону;
- активізація інноваційної діяльності великих підприємств регіону;
- підтримка та розвиток малого виробничого і технологічного бізнесу;
- організаційно-адміністративне забезпечення діяльності щодо створення інноваційної системи Харківської області;
- навчання та підвищення інноваційної культури в суспільстві.

Головний акцент у розвитку інноваційної інфраструктури регіону повинен бути поставлений на підвищенні результативності роботи вже існуючих інфраструктурних центрів та організацій. Досягнення цієї мети планується забезпечити в основному за рахунок реалізації ряду організаційних заходів:

- формування при безпосередній участі владних структур регіону інноваційно-інфраструктурного кластера на базі існуючих провідних центрів;
- удосконалення роботи сайту «Харків інноваційний», на якому повинна бути представлена інформація про стан розробки проекту Регіональної інноваційної системи Харківської області, розміщення бази даних «Шукаю технологію» і «Пропоную технологію», а також аналітичні матеріали та маркетингова, консалтингова, рекламна інформація інноваційного характеру;
- оновлення й активізація постійно діючого обласного семінару з проблем інноваційного розвитку регіону в якості дискусійного, експертного та науково-методичного майданчика, на якому доповідаються, обговорюються і оцінюються найважливіші питання і проекти рішень з розвитку інноваційних процесів в області.

Інноваційно активні великі підприємства – це локомотиви розвитку економіки на всіх її рівнях: національному, регіональному чи галузевому. Діяльність таких підприємств – головна й необхідна умова для переведення економіки Харківської області на інноваційний алгоритм розвитку. Вони дають нам шанс за рахунок вивчення їхнього досвіду зрозуміти головні фактори, що дозволяють їм займати лідируючі позиції на відповідних ринках, і поширити цей досвід на основну масу великих підприємств області, у першу чергу на виробників наукомісткої продукції з великою часткою доданої вартості. Другий значний ефект, який необхідно досягти при вивченні та поширенні позитивного досвіду лідерів регіональ-

ного виробництва, – це активізація виробничих зв'язків між підприємствами – виробниками кінцевої продукції та малими підприємствами або фірмами, які можуть виробляти і постачати замовникам комплектуючі або проміжні продукти, або надавати ті чи інші інжинірингові послуги. За цим важливим напрямом підвищення інноваційних показників виробництва великих підприємств повинні бути передбачені наступні заходи:

- проведення предметного аналізу факторів виробничого успіху регіональних промислових лідерів;
- організація консультацій та навчання для провідних фахівців промислових галузей області з поширенням інноваційного досвіду кращих виробництв;
- залучення фахівців кращих інноваційних підприємств до розробки обласної Програми інноваційного розвитку економіки області в якості експертів;
- напрацювання інструментів підтримки інноваційної активності підприємств регіону з боку обласної адміністрації.

Підтримувати розвиток малого виробничого і технологічного бізнесу можна тоді, коли відомі адресати такої підтримки. На жаль, як зазначалося вище, достовірна інформація про суб'єктів малого підприємництва з інноваційною складовою бізнесу в регіоні відсутня. Тому першочерговим завданням є виявлення представників такого бізнесу, їх класифікація та фіксація стану економічної активності. До першочергових питань, на які повинні бути знайдені відповіді, відносяться наступні:

- кількість малих і середніх промислових та технологічних підприємств, їх галузева структура та ринки збуту продукції або послуг;
- види й ступінь зв'язку цих підприємств з регіоном (регіональні споживачі продукції і послуг, їх обсяги);
- види й ступінь кооперації та координації діяльності з іншими підприємствами близького профілю, членство в асоціаціях та інших об'єднаннях підприємств;
- наявність міжнародного аспекту в діяльності таких підприємств;
- структура фінансування виробничої діяльності, доступність кредитних ресурсів.

Отримання та аналіз інформації можливі лише в рамках спеціальних експертних досліджень, що мають бути ініційовані місцевою владою і передбачені у Програмі інноваційного розвитку економіки Харківської області. Результати аналізу проблем та перспектив розвитку малого виробничого сектора, у свою чергу, можуть стати основою для розробки і реалізації спеціальної обласної Програми розвитку малого інноваційного бізнесу, метою якої має бути як сприяння розвитку виробничих зв'язків між вже існуючими великими і малими підприємствами, так і підтримка виходу на ринки нових продуктів або трансферу технологій.

Побудова інноваційних економік – це тривалий і недешевий процес, перші етапи якого (створення інноваційної інфраструктури та стимулювання інноваційної поведінки виробників) є досить витратними. Ці початкові витрати у значній мірі лягають на плечі держави і регіонів. З цього виходить, що формулюючи відповідну обласну Програму, мають бути заздалегідь передбачені достатні для заявлених цілей ресурси, можливі гарантії їх отримання та механізми коригування цілей при появі відхилень від запланованих обсягів фінансування.

Організаційне та адміністративне забезпечення діяльності щодо створення інноваційної системи регіону слід вибудовувати виходячи з того, що:

- створення великих (національних або регіональних) інноваційних систем – це тривалий процес (не менше 10 років), у розвитку якого дуже важливі безперервність і послідовність;

- на початкових етапах розвитку не можна покладатись на значні вклади приватного бізнесу, основними суб'єктами активності мають бути органи державної та місцевої влади;

- достатньо ефективними інструментами організаційно-адміністративного забезпечення виконання регіональних програм є діяльність робочих груп, складених за ознаками професіоналізму і зацікавленості учасників, та покладання відповідальності за результати роботи таких груп на представників місцевого органу влади з верхнього його рівня;

- одним з елементів добре вибудованої організаційно-адміністративної схеми є обов'язковий аналіз результатів планових робіт і підготовка періодичних публічних звітів (аналітичних доповідей) про стан їх виконання (невиконання).

Суттєво гальмує перехід до інноваційної моделі розвитку очевидна ідеологічна та методологічна незабезпеченість. Можна стверджувати, що ні у владних структурах, ні в бізнесі, ні в суспільстві до сих пір немає достатнього розуміння глибокої специфіки цього нового етапу розвитку господарських систем, переважно відсутні знання про необхідні для цього передумови, про номенклатуру, зміст і системну умовленість застосовуваних для цього заходів, про їх організаційно-управлінське, методологічне та ідеологічне забезпечення.

Підвищення рівня інноваційної культури всіх верств суспільства, особливо тих, які безпосередньо залучені в інноваційну діяльність, є вкрай важливою, якщо не вирішальною умовою успішності побудови інноваційної економіки. Тому необхідно організувати і проводити послідовну і системну роботу з навчання та підвищення кваліфікації держслужбовців, причетних до організації та регулювання інноваційних процесів, представників бізнесу, освітян і науковців, а також студентів старших курсів

вузів регіону, серед яких треба поширювати основи знань про ринкові умови науково-дослідницької діяльності та можливості комерціалізації її результатів. Для цього необхідні якісні навчальні програми та матеріали, а також добре підготовлені викладачі та консультанти. Як показують недавні дослідження Світового банку, саме наявність національних кадрів консультантів з інноваційного виду бізнесу і гарна організація їх роботи є одним з визначальних чинників успішності країн у створенні дійсно інноваційних економік.

Висновки. Таким чином, за своїм змістом регіональна стратегія реформування та розвитку житлово-комунального господарства полягає у формуванні оптимальних для споживача та виробника економічних відносин шляхом запровадження ринкових методів господарювання, стимулювання енергоефективності, удосконалення тарифної, інвестиційної, науково-технічної, зовнішньоекономічної та екологічної політики, інституційних і структурних змін у сфері обслуговування житла.

Інтеграція інноваційного потенціалу Харківської області буде одним з перших кроків на шляху створення регіональної інноваційної системи розвитку житлово-комунального господарства. Концептуальні положення створення регіональної інноваційної системи можуть лягти в основу реалістичної довгострокової Програми інноваційного розвитку економіки Харківської області, яка сприятиме реалізації стратегії сталого розвитку житлово-комунального господарства Харківської області до 2020 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Совершенствование системы управления инфраструктурой города на основе внедрения стратегического планирования и инновационного менеджмента / В.Н. Бабаев и др. // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Серия «Технические науки и архитектура». – К. : Техніка, 2003. – Вып. 53. – С. 20–37.
2. Осипенко И.И. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве / И.И. Осипенко, В.В. Дорофиев. – Х. : Основа, 1999. – 356 с.
3. Фатиев М.Д. Инновационное развитие жилищно-коммунального хозяйства города : [монография] / М.Д. Фатиев. – М. : Палеотип, 2006. – 140 с.
4. Черняк В.З. Жилищно-коммунальное хозяйство. Развитие. Управление. Экономика / В.З. Черняк. – М. : КНОРУС, 2007. – 392 с.
5. Стратегия развития кластера инновационной инфраструктуры Харьковской области на 2013–2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.inno.kharkov.ua.
6. Харьковщина вошла в пятерку лидеров среди регионов Украины по объемам капитальных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investment.kharkov.ua>.
7. VII Міжнародний форум «Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.led.org.ua>.
8. «Харківводоканал» розпочинає реалізацію проекту з

- модернізації очисних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.city.kharkov.ua/uk/news.
9. Инвестиционные кластеры города [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.invest.kharkov.ua/clusters.jsp.
10. Гайко Ю.И. Формирование инновационной стратегии развития региона как основа реформирования жилищно-коммунального хозяйства / Ю.И. Гайко, Е.Ю. Гнатченко // Проблемы та перспективи функціонування будівельного комплексу в контексті забезпечення регіонального розвитку : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції ; Харк. нац. у-нт. міськ. госп-ва ім. О.М. Бекецова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – С. 40–41.

УДК 338.24:330.42

Гребенікова О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і аудиту
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Ільяшик В.С.
магістр
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

GROUNDING OF INDICES SYSTEM JUSTIFICATION FOR ESTIMATE THE INNOVATION POTENTIAL OF UKRAINIAN REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано систему показників для оцінювання інноваційного потенціалу регіону України. За допомогою статистичного факторного аналізу визначено основні фактори формування інноваційного потенціалу регіонів, а саме: кадровий потенціал, обсяг інноваційного виробництва й інноваційна активність підприємств. Запропоновано оцінювати інноваційний потенціал регіонів України на основі розрахунку рейтингового показника.

Ключові слова: інноваційний потенціал, система показників, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована система показателей для оценки инновационного потенциала регионов Украины. С помощью статистического факторного анализа определены основные факторы формирования инновационного потенциала регионов, а именно: кадровый потенциал, объем инновационного производства и инновационная активность предприятий. Предложено оценивать инновационный потенциал регионов Украины на основании расчета рейтингового показателя.

Ключевые слова: инновационный потенциал, система показателей, регион.

ANNOTATION

In the article the indices system for estimate the innovation potential of Ukrainian regions had grounded. Using statistical factor analysis the main influence factors of the regions innovation potential had identified. There are human potential, the volume of innovative production and innovation activity of enterprises. To estimate the innovative potential of Ukrainian regions had suggested on the basis of the calculation of the index rating.

Keywords: innovation potential, system of indicators, region.

Постановка проблеми. Головним чинником посилення і подальшого зростання національної економіки є забезпечення сталих темпів зростання науково-технічного прогресу, що сформувало інноваційний шлях розвитку на всіх рівнях економіки: держави, регіонів, галузей промисловості, підприємств. У науковій літературі сформувалася домінуюча та усталена думка про те, що конкурентоспроможність та інновації в першу чергу визначаються на регіональному та місцевому рівнях [1; 2]. Така тенденція визначає необхідність активізації інноваційно-інвестиційних процесів у регіонах на основі наявного

потенціалу інноваційного розвитку. Таким чином, проблема оцінювання інноваційного потенціалу як головного компонента інноваційного розвитку регіону має важливе практичне значення і є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інноваційних процесів на мезорівні представлено в роботах П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко [1], М.Й. Гедзя [2], Л.І. Федулової [3], С.М. Ілляшенка [4], В.Г. Бодрова [5], М.В. Гаман [5], М.М. Дубовікова [6] та ін. Але умови розвитку соціально-економічних процесів в Україні змінюються настільки динамічно, що система складових інноваційного потенціалу регіону та їх характеристики доцільно постійно уточнювати.

Інноваційний потенціал регіону можна визначити як сукупність наявних можливостей, які характеризують досягнутий рівень розвитку, наявні, але не використані резерви, і готовність регіону здійснювати ефективну інноваційну діяльність [1; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз особливостей існуючих методик оцінювання інноваційного потенціалу регіону показав, що не має однозначної думки до складових, що його формують; не співпадають, відрізняючись якісним складом, показники оцінювання. Значна кількість методик побудована на основі необґрунтованих систем показників або експертних оцінок, що вносить суб'єктивізм у процес дослідження.

Мета статті полягає в розробці методичних рекомендацій щодо оцінювання інвестиційного потенціалу регіонів України на основі системи математично обґрунтованих показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз літературних джерел, досвід роботи регіональних управлінь з питань економічного розвитку, обласних управлінь статистики показав, що всі чинники впливу на інноваційний розвиток регіонів доцільно оха-

рактизувати системою показників, яку представлено в табл. 1.

Використання запропонованої системи показників у комплексі характеризують ресурсний і науковий потенціали регіону, інноваційну активність підприємств. Вплив на вибір показників також здійснила існуюча в Україні система статистичної звітності, можливість використання відкритої інформації.

За наведеною в табл. 1 системою показників було здійснено аналіз інноваційного розвитку регіонів України за 2005–2014 рр., основною метою якого було виявлення найвагоміших складових і чинників впливу на активізацію інноваційних процесів у регіонах, обґрунтування їх взаємозв'язку.

Як основний метод дослідження було обрано статистичний факторний аналіз, за допомогою якого можна суттєво скоротити систему показників і представити інформацію в стислому вигляді [8].

Для оцінки ступеня взаємозв'язку між показниками було розраховано кореляційну матрицю, яка характеризує ступінь залежності

між кожною парою розглянутих показників. Її аналіз дозволив зробити висновок про наявність множинних кореляційних залежностей, що не дозволяє вивчати кожен показник окремо і його вплив на результативні ознаки; через внутрішні мультиколінеарності зв'язків абсолютної спотворюються залежності, з'являються помилкові кореляції. Для певної частини показників виявлений статистичний зв'язок не є істотним, що підтверджують їх коефіцієнти кореляції. Щоб уникнути цих проблем, з подальшого аналізу було виключено показники: К6, К8, К11, К12, К13, К14, К15, К17, К22, К24, К25. Усі інші показники з табл. 1 мають істотний статистичний зв'язок, і їх доцільно використовувати у подальшому дослідженні чинників інноваційного розвитку регіонів України методом статистичного факторного аналізу.

Кількісна оцінка інноваційного потенціалу регіонів України здійснена на основі щорічних статистичних даних за 2005–2014 рр.

Результати статистичного факторного аналізу довели, що рівень інноваційного розвитку регіонів, тобто їх інноваційний потенціал, фор-

Таблиця 1

Показники оцінювання інноваційного потенціалу регіону

Умовне позначення	Назва показника
К1	Кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, од.
К2	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, тис. грн.
К3	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од.
К4	Упровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах, од.
К5	Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах, од.
К6	Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од.
К7	Обсяг реалізованої інноваційної продукції за регіонами, тис. грн.
К8	Реалізація інноваційної продукції за межі України за регіонами (кількість підприємств), од.
К9	Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України, тис. грн.
К10	Кількість придбаних нових технологій (технічних досягнень) в Україні, од.
К11	Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.
К12	Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, грн.
К13	Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за регіонами (у фактичних цінах, тис. грн.)
К14	Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій (у фактичних цінах), тис. грн.
К15	Кількість підприємств, що впроваджували організаційні інновації, од.
К16	Кількість підприємств, що впроваджували маркетингові інновації, од.
К17	Кількість підприємств, що витрачали кошти на внутрішні НДР, од.
К18	Кількість підприємств, що витрачали кошти на зовнішні НДР, од.
К19	Кількість підприємств, що витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, од.
К20	Кількість аспірантів, ос.
К21	Чисельність працівників наукових організацій, ос.
К22	Чисельність дослідників наукових організацій, ос.
К23	Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт за науковим ступенем доктора наук, ос.
К24	Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт за науковим ступенем кандидати в доктори наук, ос.
К25	Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, од.
К26	Кількість міжнародних конференцій, семінарів тощо, проведених організаціями (установами), од.
К27	Кількість докторів наук, які зайняті в економіці України, ос.

мують три головних фактори впливу (табл. 2). Вони пояснюють 79,48% загальної дисперсії, що є достатнім для обґрунтування загальних тенденцій інноваційного розвитку регіонів, виявлення чинників впливу і вагомих показників інноваційного потенціалу регіонів. Найважливіше трьох факторів дозволяє зробити висновок про внутрішню злагодженість і типовість інноваційних процесів на території всіх регіонів України.

Використання класичної факторизації за типом ротації Віквартімах дозволило отримати навантажувальні характеристики показників за кожним фактором (табл. 3).

Перший фактор є найвагомим, він описує 60,91% загальної дисперсії чинників. Аналізуючи навантажувальні характеристики, значущість яких перевищує 75%, можна визначити внутрішню взаємозалежність показників, що характеризують рівень інноваційного розвитку регіонів. Найбільший вплив на інноваційні процеси здійснюють: чисельність працівників наукових організацій, чисельність докторів наук – виконавців наукових та науково-технічних робіт, кількість аспірантів, кількість міжнародних конференцій, семінарів тощо, проведених організаціями (установами), кількість докторів наук, які зайняті в економіці України. Таким чином, перший фактор доцільно інтерпретувати як кадрову складову інноваційного потенціалу регіону.

До складу другого фактора, який описує 12% загальної дисперсії, увійшли такі показники,

як обсяги реалізованих інноваційної продукції в країні та за її межами. Тобто другий фактор слід розглядати як фактор обсягу інноваційного виробництва, що впливає на результати загального інноваційного розвитку регіонів.

Третій фактор, що пояснює 6,5% дисперсії, має найменший вплив на інноваційні процеси, включає до свого складу наступні вагомні показники: кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; кількість упроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах; кількість підприємств, що витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Таким чином, третій фактор характеризує інноваційну активність підприємств.

Узагальнюючи виявлені за результатами факторного аналізу тенденції інноваційного розвитку на рівні регіонів України, доцільно виділити три вагомні складові, що впливають на стан і розвиток інноваційного потенціалу: кадровий потенціал регіону, фактор обсягу інноваційного виробництва й інноваційну активність підприємств. Для активізації інноваційних процесів на регіональному рівні необхідно найповніше використовувати наявний кадровий потенціал, стимулювати інноваційну активність вітчизняних підприємств і створювати сприятливі умови для забезпечення ефективної інноваційної діяльності на мікро- і мезорівнях.

Таблиця 2

Характеристики факторів

Номер фактора	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Накопичене власне значення	Накопичена дисперсія
1	9,745826	60,91141	9,74583	60,91141
2	1,928268	12,05168	11,67409	72,96309
3	1,043340	6,52088	12,71743	79,48396

Таблиця 3

Аналіз факторних навантажень після процедури обертання

Код показника	Навантажувальні характеристики		
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
K1	0,484703	0,162248	0,806729*
K2	0,346575	0,619549	0,192640
K3	0,527068	0,186061	0,774038*
K4	0,310956	0,110275	0,753581*
K5	0,629337	0,152309	0,509708
K7	0,147405	0,870365*	0,085023
K9	-0,054603	0,906503*	0,138889
K10	0,419091	0,050717	0,456191
K16	0,668571	0,155983	0,487070
K18	0,478219	0,434795	0,380851
K19	0,410602	0,120272	0,827800*
K20	0,929811*	0,089828	0,308089
K21	0,924340*	0,137783	0,328063
K23	0,962301*	0,031403	0,231195
K26	0,905058*	0,061236	0,334363
K27	0,927539*	0,091155	0,328818

Оцінювання інноваційного потенціалу регіонів пропонується здійснювати за допомогою об'єднання локальних показників в один комплексний (інтегральний) показник, який на основі часткових показників забезпечить однозначну оцінку рівня інноваційного розвитку регіону. Як комплексний показник може бути використана рейтингова оцінка, що дає змогу здійснювати співставлення декількох регіонів, а також оцінювати ефективність використання їх інноваційних можливостей. До системи оцінювання включено показники, які увійшли до складу чинників впливу, отриманих за результатами статистичного факторного аналізу.

Розрахунок рейтингового показника інноваційного потенціалу регіонів України слід здійснювати за формулою:

$$PI_{ri} = \sum_{j=1}^n a_j \cdot \frac{K_{ij}}{K_j^{\text{еталон}}},$$

де PI_{ri} – рейтинг інноваційного потенціалу i -го регіону України;

a_j – коефіцієнт вагомості j -го показника;

K^{ij} – значення j -го показника i -го аналізованого регіону;

– еталонне значення j -го показника.

Як еталон можна використовувати максимальне значення j -го показника за регіонами України чи значення за аналізований період. На основі найкращих значень показників формують регіон-еталон.

Вагові коефіцієнти (a_j) можна визначити на основі вагомості фактору та факторних навантажень, отриманих за результатами проведеного статистичного факторного аналізу.

За результатами розрахунку отримуємо таку модель для розрахунку рейтингу інноваційного потенціалу регіонів України:

$$\begin{aligned} PI_{ri} = & 0,02093 \frac{K_{1i}}{K_1^{\text{еталон}}} + 0,020082 \frac{K_{3i}}{K_3^{\text{еталон}}} + 0,019551 \frac{K_{4i}}{K_4^{\text{еталон}}} + 0,07427 \frac{K_{7i}}{K_7^{\text{еталон}}} + \\ & + 0,077354 \frac{K_{9i}}{K_9^{\text{еталон}}} + 0,021477 \frac{K_{19i}}{K_{19}^{\text{еталон}}} + 0,153267 \frac{K_{20i}}{K_{20}^{\text{еталон}}} + 0,152366 \frac{K_{21i}}{K_{21}^{\text{еталон}}} + \\ & + 0,158623 \frac{K_{23i}}{K_{23}^{\text{еталон}}} + 0,149187 \frac{K_{26i}}{K_{26}^{\text{еталон}}} + 0,152893 \frac{K_{27i}}{K_{27}^{\text{еталон}}}. \end{aligned}$$

Відмінністю цієї моделі оцінювання інноваційного потенціалу регіонів є те, що система показників та їх вагові коефіцієнти математичного обґрунтовано.

Висновки. Адекватним і дієвим методом дослідження рівня інноваційного розвитку регіонів України є статистичний факторний аналіз. Основними складовими інноваційного потенціалу регіонів є кадровий потенціал, обсяг інноваційного виробництва й інноваційна активність підприємств, що характеризуються запропонованою системою показників. Обґрунтована за результатами дослідження система показників може бути використана при оцінюванні інноваційного потенціалу регіонів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко П.Т. Інноваційний розвиток регіонів : [монографія] / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Х. : Форт, 2009. – 160 с.
2. Гедз М.Й. Інноваційний потенціал регіонів України / М.Й. Гедз // Еконо-міка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 208–212.
3. Федулова Л.І. Інститути інноваційного розвитку регіонів / Л.І. Федулова // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/Fedulova.pdf?sequence=1>.
4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2005. – 582 с.
5. Державне регулювання інноваційної модернізації промислового комплексу України: наук. розробка / В.Г. Бодров, М.В. Гаман, В.О. Гусєв. – К. : НАДУ, 2010. – 72 с.
6. Дубовиков М.М. Проблеми формування науково-технологічного та інноваційного потенціалу України / М.М. Дубовиков, О.В. Величко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 158–163.
7. Карпенко А.В. Формування інноваційного потенціалу регіону / А.В. Карпенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 42–46.
8. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посіб.] / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

УДК 331.5.024.52

Лисюк О.С.

*аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету***НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ****THE TYPES OF FORMING AND DEVELOPING THE LABOR MARKET****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто науково-методичні підходи до напрямів формування та розвитку ринку праці. Проаналізовано фактори, які впливають на його розвиток на макrorівні та макrorівні. Разом з тим проаналізовано фактори, що впливають на пропозицію робочої сили. На основі цього було визначено ключові проблеми, що стримують розвиток ринку праці. Як наслідок, сформовано ряд пропозицій щодо швидкої та ефективної стабілізації.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, попит на працю, робоча сила, безробіття.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научно-методические подходы к исследованию направлений формирования и развития рынка труда. Проанализированы факторы, которые влияют на его развитие на макроуровне и микроуровне, а также факторы, которые влияют на предложение рабочей силы. На основе этого выделены ключевые проблемы, которые сдерживают развитие рынка труда. В результате сформирован ряд предложений по быстрой и эффективной стабилизации рынка труда.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, спрос на работу, рабочая сила, безработица.

ANNOTATION

In the article there are subscribed the scientific and methodical approaches to formation and development of areas of the labor market. There are analyzed the factors that influence its development at the macro level and macro level. However, we have analyzed factors affecting the labor supply. On this basis, it was determined the key problems hindering the development of the labor market. As a result, we have generated a number of proposals for rapid and effective stabilization.

Keywords: employment, labor market, demand for labor, workforce, unemployment.

Постановка проблеми. Ринок праці займає важливе місце в сучасній економіці країни. Його розвиток функціонує поряд з іншими ринками ресурсів. Разом з тим, виступаючи самостійною системою, він чинить безпосередній вплив на добробут населення, створюючи умови для формування соціальних процесів.

Дана тема є досить актуальною, так як у сучасних умовах суб'єкти ринку праці ще нагромаджують досвід функціонування в нових економічних умовах. У зв'язку з цим виникає багато проблем, які потребують наукового, методичного та концептуального забезпечення, так як його функціонування пов'язане з великою кількістю складнощів, які виникають при зіткненні інтересів різних соціальних груп.

Якісний рівень життя населення є важливим чинником, що визначає конкурентоспроможність і пріоритетність у забезпеченні добробуту не лише певної категорії осіб чи групи суспільства, а й зайнятості населення та формування ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз літератури свідчить, що питання впливу та розвитку ринку праці на формування диспропорцій у соціально-економічному розвитку досі залишаються недостатньо дослідженими. Науково-методичну основу теорії формування ринку праці формують ідеї представників економічної думки М. Брейді, Г. Беккера, Д. Гордона, Дж. Гелбрейта, М. Вебера, Дж.М. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршала, А. Піну, А. Сміта, Ж.Б. Сея, Д. Рікардо, М. Фрідмена, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера.

Серед вітчизняних учених питанням формування та розвитку ринку праці займалися А. Котляр, А. Смирнов, К. Сабо, А. Щербакова, А. Модкіна та ін.

Сучасний ринок праці є особливим ринком, який поєднує як ринкові, так і неринкові властивості. Сам ринок є органічною ланкою всього ринкового механізму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До проблем сучасного ринку праці в Україні можемо віднести і високі обсяги прихованого безробіття, постійну депопуляцію та загальне старіння населення, що призводить до скорочення чисельності трудового потенціалу України. Проте поряд з проблемами на українському ринку праці існують позитивні тенденції: по-перше, підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом (далі – ЄС) та Україною. У результаті цієї події для України відкрилися ринки ЄС, що призведе до створення нових робочих місць та можливості професійної реалізації українських спеціалістів; по-друге, фармацевтичний сектор, сфера послуг та індустрія інформаційних технологій продовжують зберігати відносну стабільність на фоні загальної економічної кризи; по-третє, зміна політичної еліти дає можливість топ-менеджерам комерційного сектору реалізувати свої знання та досвід у державному управлінні. За період останніх семи років в Україні внаслідок високої соціальної напруженості спостерігається тенденція до поступового зменшення економічно активної частини населення. Зміни в економічній та політичній ситуації в країні знайшли своє відображення у сегментації ринку праці, зокрема в змінах складу працюючих.

Мета статті полягає в аналізі та формулюванні напрямків формування та розвитку ринку праці та зайнятості населення на загальному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деякі науковці розглядають ринок праці як сферу обігу специфічного товару, такого як «робоча сила», і як особливий, властивий товарно-грошовим відносинам спосіб їх включення до економічної системи, дають визначення ринку праці через його складові елементи – попит і пропозицію. На основі цих визначень варто розглянути такі фактори, що безпосередньо впливають на формування ринку праці.

Попит та пропозиція на ринку праці залежать від багатьох факторів, що впливають на його формування на макро- та мікрорівнях.

На макрорівні на сукупний попит праці впливають:

1) Політика держави. Якщо політика держави заохочує економічне зростання через заходи державного та регіонального характеру, дефляційна політика, навпаки, скорочує попит на працю.

2) Економічна кон'юнктура. У загальному економічна кон'юнктура характеризує загальний стан економіки. Сприятлива економічна кон'юнктура характеризується зростанням доходів суб'єктів економіки і відповідним попитом на різні товари. При несприятливій економічній кон'юнктурі доходи населення падають, попит на товари скорочується, відповідно, скорочується попит на працю, зростає безробіття. Якщо економіка країни знаходиться у стані розвитку та на підйомі, то попит на працю зростає, створюючи умови для покращання рівня забезпечення населення в країні. Рівень добробуту населення створює також умови для розвитку соціальних сфер, таких як заклади соціальної сфери, торгівля, туризм, та ін. Якщо економіка країни знаходиться в кризовому стані, то попит на працю дещо знижується. Це спричинено в першу чергу попитом на товари, вироблені за допомогою праці.

3) Соціальне законодавство. Група законів, які спрямовані на скорочення робочого часу, обмеження щодо звільнень (як певних соціальних груп, так і громадян у цілому), чинять сприятливі умови для підтримання високого рівня попиту на працю. Так як попит знаходиться в прямій залежності від рівня заробітної плати, то закони, які стосуються обмеження рівня заробітної плати, ведуть до скорочення попиту на працю. На макрорівні на сукупну пропозицію праці впливають:

1) Соціальна структура населення, що визначається часткою в ньому осіб, які позбавлені власних засобів виробництва та існування. Соціальна структура населення є рухливою, і мінливою є сукупна пропозиція праці. Наприклад, розорення дрібних товаровиробників збільшує частку осіб, які забезпечують пропозицію на ринках праці.

2) Демографічна структура населення району, яка визначається як питома вага осіб у працездатному віці. Значну роль у цьому

питанні відіграє стан системи охорони здоров'я. Так, заборона праці дітей, підлітків, пенсіонерів, жінок у деяких галузях обмежує сукупну пропозицію праці. Схожим чином впливає і виплата деяким категоріям працюючих. Розвинена система охорони здоров'я сприяє збереженню працездатності населення і підвищує пропозицію сукупного попиту на працю.

3) Співвідношення між рівнем заробітної плати і доходами від самостійного заняття підприємницькою діяльністю. Так, більш високі доходи від індивідуальної трудової діяльності обмежують сукупну пропозицію праці [1, с. 2].

Ми вважаємо, що основними причинами безробіття є:

- низький рівень заробітної плати, яку пропонують роботодавці;
- невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці;
- політичні та економічні події, що відбуваються в країні та в світі;
- нераціональна структура галузевої зайнятості, істотне перевищення пропозиції робочої сили над попитом;
- незадоволеність умовами праці;
- обмежені можливості кар'єрного зростання, відсутність перспектив [2, с. 141].

Проаналізуємо фактори, що впливають на попит праці:

1) Рівень заробітної плати. Від рівня заробітної плати залежать добробут населення, рівень працездатності та мотивація населення щодо рівня зайнятості.

2) Продуктивність праці. Рівень продуктивності праці безпосередньо впливає на ефективність використання робочого часу, обладнання та безпосередньо якість виготовлених товарів та послуг.

3) Попит на товар, вироблений даним видом праці. Є декілька чинників, що впливають на попит того чи іншого товару: актуальність товару, собівартість, якість та рівень пропозиції на товар. Для підвищення перелічених вище характеристик виробники використовують сучасні технології, ефективний менеджмент, якість товару та ін.

4) Вік працівника. Велике значення у формуванні попиту на працю відіграє вік працівника, його можливість трансформацій до новітніх досягнень, технологій, можливість освоєння нових професійно-технічних навичок, високий рівень працездатності та інші якості, які змінюються відповідно до певної вікової структури працездатного населення.

5) Заміна праці іншим фактором виробництва. Унаслідок стрімкого розвитку науково-технічного прогресу велику кількість виробничо-технологічних операцій стали замінювати обладнанням та іншими технологічними рішеннями, велика кількість працівників стала неактуальною через заміщення їхньої роботи машинами та обладнанням.

6) Кількість роботодавців. При наявності певної кількості роботодавців працівник має

вибір щодо реалізації своїх знань та навичок. У такому випадку ціна на виконані роботи у певній мірі зростає. Тобто у такому випадку велика кількість роботодавців створює певну конкуренцію, підвищуючи цим рівень оплати праці. У протилежному випадку при наявності лише незначної кількості роботодавців у регіоні працівники через брак вибору спроможні працювати за більш низький рівень оплати праці, не маючи вибору між роботодавцями [1, с. 3].

Разом з тим варто проаналізувати фактори, що впливають на пропозицію робочої сили:

1) Кількість кваліфікованих працівників. Від рівня кваліфікації залежать рівень, швидкість та якість виготовлення товарів та послуг. Товари, що виготовленні висококваліфікованими працівниками, є якісними та мають вищу цінність на ринку товарів і послуг. Роботодавець завжди схильється до найму більш кваліфікованих працівників, завдяки їхній праці можливо більш якісно та швидко розвинути підприємство, отримавши прибутки в найкоротший час.

2) Умови роботи. Популярність тієї чи іншої професії залежить від престижу, статусу та соціальної ефективності. При виборі тієї чи іншої спеціальності працівники керуються не лише рівнем оплати праці, а й соціальними перевагами.

3) Рівень заробітної плати. Даний фактор є досить важливим, так як рівень заробітної плати забезпечує рівень життя працівника, що прямо пропорційно впливає на продуктивність праці та мотивацію до праці.

4) Зміна демографічної ситуації в країні та по регіонах. Від демографічної ситуації залежить багато факторів, які формують ринок праці в загальному. Велике значення має кількість населення працездатного віку (особливо гостро це питання стосується регіонів України, де спостерігається тенденція скорочення працездатного населення через урбанізацію, трудову міграцію до інших країн та природне скорочення населення). Також не варто забувати про регіони України, де у зв'язку з деякими соціальними змінами у місцевостях переважають особи чоловічої або жіночої статі, що теж у деякій мірі стримує розвиток підприємницької діяльності. Напряму залежить рівень розвитку праці по рівню професійної освіти в регіонах. Особи, які мають професійну освіту або освіту вищого навчального закладу, мають більше шансів для успішного працевлаштування, що забезпечить їм зайнятість та фінансове становище.

5) Витрати, пов'язані зі зміною роботи. У випадках коли особа змінює місце роботи (працює за іншою спеціальністю або за тією самою, але з більш високим рівнем кваліфікації), в деяких випадках вона має пройти курси підвищення кваліфікації або повністю курс навчання за повною спеціальністю. Згідно із Законом

України «Про вищу освіту», у вищих навчальних закладах та закладах професійної технічної освіти існує певна кількість місць за державним замовленням, але в інших випадках навчання здійснюється за кошти фізичних або юридичних осіб. Деякі витрати, які стосуються зміни роботи, пов'язані зі зміною місця проживання, що теж тягне за собою певні витрати.

6) Державне регулювання на ринку праці. Формування та розвиток ринку праці неможливі без державного регулювання. Система заходів має бути спрямована на розвиток ринку праці через підтримку розвитку підприємницької діяльності, підвищення рівня професійної освіти [1, с. 2].

Ураховуючи ситуацію, яка склалась на сьогоднішній день в Україні, можна вирізнити такі проблеми:

- По-перше, ринок праці України потерпів деякі втрати через анексію Криму, а також через бойові дії на території Луганської та Донецької областей. Більшість підприємств, які знаходяться на даній території, зазнали серйозної руйнації або взагалі знищені. Це призвело до скорочення персоналу або закриття підприємства. За економічними та статистичними даними, саме на території Донецької та Луганської областей знаходяться великі промислові підприємства, які забезпечували країні майже 20% ВВП.

- По-друге, збільшився рівень трудової міграції населення. Разом з тим можна спостерігати не лише за трудовою міграцією, а й міграцією біженців із нестабільних районів. Внутрішня міграція створює додаткове навантаження на ринок праці центральних та західних регіонів, що впливає на рівень безробіття. Більшість біженців мігрували з промислових регіонів, маючи певний кваліфікаційний рівень у виробничо-технічних спеціальностях, у хімічній промисловості та гірничодобувній. Центральні та західні регіони не мають достатніх ресурсів для забезпечення спеціалістів даної сфери зайнятостю. Разом з тим їхня перекваліфікація тягне за собою додаткові витрати державних коштів, що також впливає на формування та незбалансований розвиток ринку праці України.

- По-третє, кваліфіковані спеціалісти України мають великий попит на ринку праці за кордоном через невисокий рівень фінансових очікувань (у порівнянні із закордонними спеціалістами), але маючи при цьому високу кваліфікацію.

Також впливає на розвиток ринку праці деяка ізоляція інших ринків, що спричинило закриття одних підприємств і відкриття інших. Наприклад, у результаті політичних подій російський ринок став дещо закритим для України, і велика кількість підприємств, продукція яких була орієнтована на ринок Росії, змушена була припинити свою діяльність [3, с. 2].

Також важливо зазначити те, що з урахуванням останніх політичних подій в країні українці стали активніше шукати роботу за кордоном. Основними причинами такої тенденції в останні роки мали в основному економічне підґрунтя (незадоволеність заробітною платнею, умовами праці) та можливість за кордоном розширити свій професійний досвід, а в 2014 р. до цих причин ще приєдналась нестабільна воєнно-політична ситуація в країні. У 2015 р. планується, що українці почнуть працювати за новим Трудовим кодексом, який повинен замінити діючий ще з радянських часів Кодекс законів про працю і дозволить розширити гарантії по працевлаштуванню населення. 15 жовтня 2012 р. була затверджена Постанова Кабінету Міністрів України № 1008-2012-п «Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року». Ця Програма визначає заходи і шляхи розв'язання проблем у сфері зайнятості населення та передбачає консолідацію зусиль усіх сторін соціального діалогу, що спрямовані на підвищення рівня економічної активності населення, сприяння його продуктивній зайнятості та посилення соціального захисту від безробіття. Дана Програма є основою для розроблення територіальних та місцевих програм зайнятості населення. У результаті виконання Програми та реалізації послідовної державної економічної і соціальної політики очікується, що в 2017 р. чисельність зайнятих економічною діяльністю осіб віком 15–70 років збільшиться до 21,4 млн. осіб, рівень безробіття осіб цієї вікової групи знизиться до 6,3% [4]. Неможливо залишити поза увагою програму розвитку «Стратегія-2020» Президента України П.О. Порошенка. Дана програма дозволить Україні увійти до Топ-20 країн у рейтингу Світового банку з легкості ведення бізнесу, збільшити ВВП на душу населення до 16 тис. дол. США проти нинішніх 8 500 дол. США, а також збільшити за п'ять років приплив прямих іноземних інвестицій до 40 млрд. дол. США проти нинішнього показника в середньому 4–5 млрд. дол. США на рік [5]. Згідно з указаним документом, до 2020 р. 75% випускників шкіл повинні володіти двома іноземними мовами, що також вплине на розвиток ринку праці в Україні. Головними напрямками стратегії розвитку ринку праці в Україні повинні стати: досягнення балансу між попитом і пропозицією робочої сили, створення нових робочих місць, удосконалення механізмів працевлаштування найменш конкурентоспроможних верств населення (молоді, випускників навчальних закладів, жінок, які мають неповнолітніх осіб і т. д.), удосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці, забезпечення інформаційної підтримки суб'єктів малого підприємництва,

зокрема з питань організації та провадження підприємницької діяльності, розроблення та виконання регіональних програм мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, удосконалення правового, адміністративного і економічного механізму державного регулювання виробничих та соціально-трудова відносин з метою запобігання нелегальній (тіньовій) зайнятості населення, запровадження професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, які можуть опинитися або перебувають під загрозою звільнення за ініціативою роботодавців, продовжити практику державної підтримки особам старше 45 років отримання другої освіти за рахунок державних коштів, поширення практики стажування науково-педагогічних та педагогічних працівників, студентів, учнів вищих та професійно-технічних навчальних закладів на підприємствах, в установах та організаціях [4, с. 60].

Висновки. Виходячи із сучасних реалій конкретні заходи щодо розвитку ринку праці повинні бути гнучкими та мати економічний та соціальний ефект, тому перспективи подальшого розвитку та вдосконалення ринку праці України пов'язані з підвищенням рівня зайнятості та зменшенням рівня безробіття. Для досягнення цієї мети потрібно сформулювати пріоритетні напрямки реформування ринку праці. До них ми можемо віднести:

- удосконалення системи оплати праці з метою відродження основних функцій заробітної плати. Створення мотиваційного потенціалу працівників за рахунок збільшення заробітної плати відповідно до професійних надбань працівників;

- збільшення попиту на робочу силу як з боку приватного, так і з боку державного сектору економіки. Упровадження механізмів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів: взаємодія роботодавців із професійно-технічними навчальними закладами, участь роботодавців у створенні сучасної навчально-виробничої бази, створення центрів перепідготовки та фахового навчання працівників;

- створення нових робочих місць через створення сприятливого інвестиційного режиму в країні для закордонних підприємств та за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу. Державна підтримка малого та середнього бізнесу може бути досягнута за допомогою надання податкових канікул та пільгового кредитування українським виробникам або ж упровадження податкових канікул терміном три-п'ять років;

- удосконалення механізму застосування праці іноземців в Україні з метою запобігання їх нелегальній зайнятості;

- державна підтримка на ринку праці може бути досягнута за рахунок надання субсидій на підвищення кваліфікації чи перепідготовку працівників, надання пільгових кредитів і податкових пільг для відкриття нових підприємств у проблемних регіонах;

- створення умов для працевлаштування молоді та випускників вищих навчальних закладів. Це можливо досягнути як за рахунок створення нових робочих місць, так і за рахунок зменшення кількості робітників, які досягли пенсійного віку;

- укладення двосторонніх міжнародних договорів про працевлаштування, соціальне та пенсійне забезпечення, приєднання до багатосторонніх міжнародних договорів у сфері трудової міграції.

Подальших досліджень потребує детальне вивчення перспектив участі України в загальноєвропейському ринку праці, можливості впровадження зарубіжного досвіду у сфері ринку праці в Україні, перспективи переходу українського ринку праці на європейські стандарти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фактори, що впливають на ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vidpo.net/jaki-faktori-vplivajut-na-rinok-praci.html>.
2. Фіщук Н.Ю. Вплив демографічних чинників на відтворення трудового потенціалу села Вінницької області / Н.Ю Фіщук, Б.П Фіщук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 140–148.
3. Зайнятість населення у фермерських господарствах: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/276.pdf>.
4. Сайчук В. Особливості та прогноз розвитку ринку праці Полонського району Хмельницької області / В. Сайчук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 56. – С. 59–62.
5. Закон України «Про зайнятість населення» від 04.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
6. Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до статті 26 Закону України «Про зайнятість населення» від 3 червня 2014 р. № 2883 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1297-18>.
7. Закон України «Про оплату праці» від 20.04.1995 р. № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.

УДК 338.46-048.35:330.131.7

Пригодюк О.М.

*асистент кафедри інформатики,
інформаційної безпеки та документознавства
Черкаського державного технологічного університету***ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК
СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ****FACTORS FOR FUEL INSULATION
SOCIAL-INFRASTRUCTURES OF THE REGION****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто ризики функціонування соціальної інфраструктури, які стримують ефективний розвиток і підготовку кадрів для економіки регіону. Систематизовано ризики функціонування соціальної інфраструктури за рівнями їх виникнення з метою розробки ефективних форм і методів їх подолання в процесі розвитку соціальної інфраструктури регіону. Визначено систему факторів, реалізація яких сприятиме розвитку соціальної інфраструктури в регіоні.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, ризики макрорівня, ризики мезорівня, ризики мікрорівня, фактори розвитку соціальної інфраструктури.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены риски функционирования социальной инфраструктуры, сдерживающих эффективное развитие и подготовку кадров для экономики региона. Систематизированы риски функционирования социальной инфраструктуры по уровням их возникновения с целью разработки эффективных форм и методов их преодоления в процессе развития социальной инфраструктуры региона. Определена система факторов, реализация которых будет способствовать развитию социальной инфраструктуры в регионе.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, риски макроуровня, риски мезоуровня, риски микроуровня, факторы развития социальной инфраструктуры.

ANNOTATION

The article deals with the risks of functioning of social infrastructure that impede effective development and training of personnel for the region's economy. The risks of social infrastructure functioning according to the levels of their occurrence are systematized in order to develop effective forms and methods of their overcoming in the process of development of social infrastructure of the region. The system of factors is defined, the realization of which will promote the development of social infrastructure in the region.

Keywords: social infrastructure, macro level risks, mezzanine risk, micro level risks, factors of development of social infrastructure.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки в сучасних умовах супроводжується суттєвими перетвореннями у використанні ресурсної бази країни. Ці перетворення пов'язані з усіма рівнями управління економіки та стосуються, в тому числі проблем ефективного використання ресурсів. Як правило, відмінності регіонів проявляються в характеристиках природно-ресурсного потенціалу та стану його господарської бази, рівні розвитку транспортної та інших видів виробничої інфраструктури. Вплив соціальної інфраструктури на соціально-економічний розвиток регіону не завжди є очевидним. Разом з тим, вона відіграє визначальну роль у формуванні факторів економічного роз-

витку регіону, які відносяться до числа ендогенних. Серед зазначених факторів важливе місце займає людський капітал, формування якого в регіоні є завданням соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим розвиток соціальної інфраструктури стає не тільки першочерговим завданням, вирішуваним в рамках соціально-економічної політики регіону, але необхідною умовою функціонування та розвитку регіональної соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питань, що стосуються специфіки функціонування соціальної інфраструктури, механізмів забезпечення соціальної інфраструктури здійснили наступні науковці: Вітренко Н., Данилишин Б., Дубницький В., Кириченко С., Комаров М., Комірна В., Кочерга О., Куценко В., Мазаракі А., Тощенко Ж., Плащинський А., Салій О., Шаріпов А. та інші. Дослідженню факторів впливу на соціальну інфраструктуру присвячено праці Н. Пігуль, І. Кінаш, Л. Ковальської, О. Салівончика та інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження системи ризиків функціонування соціальної інфраструктури в сучасних економічних умовах та визначення групи факторів впливу на розвиток соціальної інфраструктури регіону, спрямованих на подолання даних ризиків.

Виклад основного матеріалу. Соціальна інфраструктура відіграє істотну роль при формуванні людського капіталу в регіонах. Рівень і якість послуг, що надаються закладами охорони здоров'я, освіти і культури, є мотиваційними факторами залучення і закріплення людського капіталу в регіонах. При цьому система охорони здоров'я сприяє збереженню і підтримці працездатності населення; система професійної освіти – формування професійно-кваліфікаційної складової людського капіталу; система культури – формування високого рівня інтелектуального і культурного розвитку суспільства.

Соціальна інфраструктура повинна не просто забезпечувати ринок праці робочою силою, а й необхідно, щоб ця система відповідала запитам регіональної економіки, забезпечувала формування людського капіталу відповідно до потреб регіональної економіки в кадрах [1, с. 215].

Функціонування соціальної інфраструктури пов'язане з низкою проблем. Зазначені проблеми можна «ідентифікувати» за допомогою виявлення ризиків розвитку соціальної інфраструктури в регіоні. Слід визнати, що дотепер у соціальній інфраструктурі регіону накопичилася велика кількість ризиків, які стримують ефективний розвиток і підготовку кадрів для економіки регіону. Виникає необхідність детального дослідження системи ризиків, причин їх зародження, а отже, розробки ефектив-

них форм і методів їх подолання в процесі розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Головною метою функціонування соціальної інфраструктури в регіоні, з позицій розвитку його соціально-економічної системи, є збереження і накопичення людського капіталу за допомогою розвинутої мережі установ соціальної інфраструктури та, відповідно, якісного надання послуг цими установами. Однак основною відмінністю цієї мети є той факт, що соціальна інфраструктура сьогодні в ряді регіонів

ВИДИ РИЗИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗА РІВНЯМИ ВИНИКНЕННЯ

МАКРОРІВЕНЬ

1. Екстенсивний розвиток системи освіти, охорони здоров'я, культури.
2. Деформація систем освіти, охорони здоров'я, культури.
3. Розбалансованість між попитом і пропозицією на трудові ресурси.
4. Відсутність системного замовлення, адресної підготовки фахівців на державному, регіональному, місцевому рівнях.
5. Відсутність науково-обґрунтованої програми модернізації системи освіти, охорони здоров'я, культури.
6. Низька якість менеджменту на державному рівні.
7. Недофінансування системи освіти, охорони здоров'я, культури.
8. Низька заробітна плата персоналу закладів освіти, охорони здоров'я, культури.

МЕЗОРІВЕНЬ

1. Диспропорції між вищим спеціальним і середнім професійним рівнем освіти.
2. Збільшення кількості вищих навчальних закладів при зниженні якості освітніх послуг.
3. Відсутність системи, механізмів перепідготовки і атестації керівних кадрів у системі освіти.
4. Проблеми з впровадженням освітніх стандартів у заклади системи професійної освіти.
5. Відсутність матеріально-технічного оснащення, технологій для ефективного лікування захворювань.
6. Відсутність кваліфікованого персоналу в системі охорони здоров'я.
7. Низька оплата праці персоналу, відсутність диференційованого підходу до оплати праці медичних працівників. Низька оплата праці працівників сфери культури.
8. Відсутність комплексного підходу до вирішення проблеми, недостатнє фінансове забезпечення, декларативність і суперечність окремих норм.
9. Корупція в медицині.
10. Старіння кадрів, «кадровий голод» у системі культури. Недостатнє фінансування цієї сфери соціальної інфраструктури.
11. Низький рівень менеджменту на регіональному рівні.
12. Низький рівень соціально-культурного сервісу, розвитку туристичних зон.
13. Морально-застаріла матеріально-технічна база закладів культури, обладнання і оснащення закладів.

МІКРОРІВЕНЬ

1. Відсутність в установах соціальної інфраструктури збалансованої кадрової політики.
2. Низька якість і професійна некомпетентність управлінського персоналу установ соціальної інфраструктури.
3. Відсутність ефективної матеріальної та моральної системи стимулювання працівників установ соціальної інфраструктури.
4. Неefективна система управління установ.
5. Застаріла матеріально-технічна база, оснащення, відсутність сучасних технологій, інформатизації процесів.
6. Недостатність і низький рівень якості послуг, що надаються установами соціальної інфраструктури.

Рис. 1. Види ризиків функціонування соціальної інфраструктури за рівнями їх виникнення

не розвинена, установи соціальної інфраструктури надають послуги низької якості, тому не здатні задовольнити потреби суспільства в ряді регіонів у здобутті якісної освіти, послуг охорони здоров'я та системи культури. Сучасний стан функціонування інфраструктури ряду регіонів свідчить про те, що вона перебуває в глибокій системній кризі, яка супроводжується деструктивними процесами, наприклад такими, як загальний дефіцит кадрів у ряді регіонів, дефіцит висококваліфікованих кадрів, «перевиробництво» фахівців за окремими напрямками підготовки тощо [2]. Можна впевнено сказати, що запізнення з удосконаленням соціальної інфраструктури в ряді регіонів перешкоджає конкурентоспроможному зростанню економіки країни. Розглянемо детальніше систему ризиків функціонування соціальної інфраструктури.

Зазначимо, під ризиками функціонування соціальної інфраструктури слід розуміти наслідки низької якості послуг і управлінської діяльності (бездіяльності) суб'єктів (органів), які здійснюють надання та управління процесом надання послуг освіти, охорони здоров'я та культури на макро- і мезорівнях на рівні місцевих утворень і в установах соціальної інфраструктури.

Класифікацію системи ризиків залежно від рівня розташування суб'єктів джерел їх зародження подано на рисунку 1.

Ризики макrorівня – це зовнішні ризики відносно соціальної інфраструктури, які багато в чому визначені макроекономічними і нормативно-правовими умовами. Це ризики, які найчастіше не залежать від діяльності установ соціальної інфраструктури [3, с. 210]. Ризики

мезорівня – це внутрішньосуб'єктні ризики соціальної інфраструктури відносно макrorівня. Вони обумовлені помилками і прорахунками суб'єктів макrorівня. Ризики мікрорівня – це ризики зниження якості послуг, що надаються установами соціальної інфраструктури.

Таким чином, наявність системи ризиків, її аналіз приводить нас до необхідності удосконалення та розвитку соціальної інфраструктури в регіоні. Оскільки функціонування соціальної інфраструктури здійснюється в умовах регіоналізації соціально-економічних процесів, то її розвиток стає своєрідним компромісом між потребами населення регіону в послугах соціальної інфраструктури, можливостями регіону в її розвитку і особистими інтересами індивідів.

Крім того, на розвиток соціальної інфраструктури впливає державне замовлення на соціальні послуги. Для відповідності соціальної інфраструктури регіональним соціально-економічним умовам необхідні конкретизація замовлення відповідно до вимог регіону, постановка конкретних цілей функціонування регіональної соціальної інфраструктури та забезпечення відповідності спектра послуг установ соціальної інфраструктури до територіальних, функціональних і організаційних особливостей регіону [4, с. 120]. Вирішення цих питань можливе через визначення і використання системи факторів впливу на розвиток соціальної інфраструктури в регіоні.

Розвиток соціальної інфраструктури в регіоні можливий тільки при реалізації сукупності факторів, таких як: правові, інноваційно-інвестиційні, інтеграційні, структурні, інституціональні, територіальні, фінансові, матеріально-технічні, фактори управління, фактори відтворення, соціальні фактори.



Рис. 2. Фактори впливу на розвиток соціальної інфраструктури регіону

інституційні, фінансові, матеріально-технічні, управлінські, відтворювальні, соціальні, територіальні (рис. 2). Вищезазначені фактори взаємопов'язані з системою ризиків у регіоні, тому удосконалення соціальної інфраструктури в регіоні з їх використанням дасть можливість подолати ризики функціонування соціальної інфраструктури регіону.

Першою групою є правові фактори, які відображають законодавчо-правову систему України, щодо регулювання діяльності установ соціальної інфраструктури, зокрема установ освіти, охорони здоров'я, установ культури. Основними цілями впливу даної групи факторів є: формування нової нормативно-правової бази соціальної інфраструктури в регіоні у відповідності до сучасним тенденцій; підвищення стійкості системи нормативно-правових актів, які регламентують діяльність установ соціальної інфраструктури регіону; розвиток законодавчої бази соціальної інфраструктури [5, с. 49].

Структурні фактори спрямовані на подолання розбалансованості між структурою установ соціальної інфраструктури регіону і попитом на якість і кількість соціальних послуг. Також до цільових завдань дії структурних факторів слід віднести: створення системи збалансованого розподілу бюджетних коштів з метою оптимізації соціальної інфраструктури в регіонах; подолання в структурах установ соціальної інфраструктури корупції.

Інноваційно-інвестиційні фактори мають визначальне значення для розвитку соціальної інфраструктури в регіоні. Ці фактори стають особливо актуальними в ході інституційних перетворень, що відбуваються у соціальній інфраструктурі регіонів. Активізація інноваційно-інвестиційних факторів передбачає: збільшення фінансових вкладень в соціальну інфраструктуру регіону; розвиток благодійності, меценатства, фондів підтримки охорони здоров'я, освіти і культури; підвищення інвестиційної привабливості установ соціальної інфраструктури; формування чітких критеріїв інноваційного розвитку регіональної економіки; здійснення підготовки кадрів у відповідності до поточної та перспективної потреби регіону.

Серед факторів впливу на розвиток соціальної інфраструктури важливим стає інтеграційний фактор. Інтеграційна діяльність охорони здоров'я, освіти, культури, бізнесу, наукових організацій є необхідною умовою сучасного економічного розвитку держави. В результаті взаємовигідної інтеграції у вигаді залишаються всі учасники. Освітні установи отримують гарантоване замовлення на підготовку більш конкурентоспроможних фахівців; установи охорони здоров'я і культури – гарантовані інвестиції в технології, матеріально-технічне оснащення, персонал установ [6]. Якість послуг, що надаються, зростає, підвищується можливість розвитку експериментальної бази, рівня матеріальної підтримки і стимулювання професор-

сько-викладацького, медичного складу, діячів культури. Наукові організації отримують можливість розвитку матеріально-технічної бази і прискореної комерціалізації наукових розробок. Завдяки взаємодії з системою професійної освіти вони вирощують професіоналів високого рівня. Компанії, які виступають у ролі замовника, отримують можливість готувати кваліфіковані кадри на базі освітніх закладів, що відповідають їх запитам. Ефективно вкладаючи кошти, вони також отримують прямий доступ до інноваційних розробок, які необхідні їм для виготовлення конкурентоспроможного товару. Випускники отримують гарантоване працевлаштування, високий рівень оплати праці, сприятливі умови праці та перспективи кар'єрного зростання. Держава отримує можливість більш ефективного розподілу ресурсів і активізацію економічного зростання.

Тож, зміст інтеграційних факторів розвитку соціальної інфраструктури регіону полягає у формуванні стійких зв'язків установ соціальної інфраструктури з виробництвом і наукою, у розвитку системи цільової підготовки кадрів відповідно із замовленнями підприємств та організацій регіону, у розвитку мережевих форм підготовки кадрів у співпраці з підприємствами і організаціями регіону.

Інтеграційні, інноваційно-інвестиційні фактори природно доповнюють інституційні фактори. Взаємозв'язок інститутів зі структурними, інноваційними та інноваційно-інвестиційними процесами проявляється у становленні нових інституційних форм об'єднання по вертикалі і горизонталі, таких як національно-дослідні інститути, автономні установи культури і т.п.. Інституційні зміни, що відбуваються, не завжди приводять до позитивних змін у процесі надання якісних послуг установами соціальної інфраструктури в регіонах. Практика показує, що створення нових інституційних форм супроводжується рядом складнощів і протиріч, потребує системного підходу.

Розвиток соціальної інфраструктури неможливий без урахування фінансових і матеріально-технічних факторів. Ці фактори пов'язані з оптимізацією потоків бюджетних і позабюджетних коштів установ соціальної інфраструктури, матеріальними витратами на утримання будівель, споруд, лікарняних і навчальних корпусів, об'єктів культури і спорту, навчальної, лабораторної бази, бібліотечного, музейного фонду, фонду оплати праці і т. д. Також до показників, що впливають на відтворення матеріально-технічного фактора в поліпшенні якості надання послуг установами соціальної інфраструктури, можна віднести наявність в установах засобів інтерактивного, дистанційного і мережевого супроводу надання послуг [4, с. 121]. Сьогодні соціальна інфраструктура стикається з ризиками, що перешкоджають підвищенню якості надання послуг у регіонах: низьким рівнем заробітної плати, відсутністю фінансо-

вих стимулів для персоналу установ, застарілою системою оплати праці, застарілим матеріально-технічним оснащенням, бібліотечним фондом, відсутністю сучасних технічних засобів навчання, технологій і відповідного медичного обладнання, транспорту, нераціональним витрачанням бюджетних коштів. У регіонах необхідна оптимізація державних фінансових вкладень у соціальну інфраструктуру, залучення до кадрової відповідальності комерційного сектора економіки, що дасть змогу підвищити ефективність державних інвестицій у соціальну сферу. В результаті цього відбудеться вивільнення бюджетних коштів, які можна використовувати на фінансування довгострокових державних програм, стимулювати виплати персоналу, поліпшувати матеріально-технічну базу установ соціальної інфраструктури.

Істотну роль у підвищенні якості надання послуг установами соціальної інфраструктури відіграє управлінський фактор. До ризиків, що стримують його реалізацію, можна віднести переважання адміністративно-командних методів управління, «маятникові» рішення керівництва, відсутність поповнення кадрового потенціалу керівників, які мають досвід професійної діяльності в сучасному виробництві, відсутність ефективних форм контролю, неефективні методи оцінювання діяльності персоналу та керівного складу, високу корумпованість.

Сутнісний зміст управлінських факторів розвитку соціальної інфраструктури регіону полягає у формуванні чітко окреслених орієнтирів і програм розвитку соціальної інфраструктури, у розробці програм розвитку соціальної інфраструктури регіонів, у створенні ситсеми контролю за реалізацією програм розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

До факторів, що істотно впливають на підвищення якості надання послуг закладами охорони здоров'я, освіти і культури в регіонах, також відносять соціальні й територіальні фактори. Відтворення зазначених факторів супроводжується сформованими ризиками: зростаючим скороченням працездатного населення, старінням педагогічних кадрів, демографічним спадом, соціально-економічним розшаруванням населення, що посилює нерівний доступ до соціальних послуг залежно від доходів сім'ї.

Висновки. В рамках реалізації довгострокової концепції соціально-економічного розвитку однією з основних умов розвитку регіональних

соціально-економічних систем стає розвиток соціальної інфраструктури в регіоні. Соціальна інфраструктура регіону виконує ряд функцій: забезпечує регіон кадрами, сприяє закріпленню кадрів у регіоні, підтримує працездатний стан кадрів, визначає якість підготовки та конкурентоспроможності фахівців, сприяє формуванню вектора економічного розвитку регіону, сприяє духовному і моральному розвитку населення регіону. Сучасна сформована соціальна інфраструктура схильна до системних ризиків, які перешкоджають наданню якісних соціальних послуг. Подолання цих ризиків можливе за допомогою використання ряду факторів: правових, інституційних, інноваційно-інвестиційних, інтеграційних, структурних, фінансових, матеріально-технічних, управлінських, відтворювальних, соціальних, територіальних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Салій О.М. Функціональне призначення та основні завдання соціальної інфраструктури / О.М. Салій // Наука і економіка. – 2012. – № 2(18). – С. 215–218.
2. Дубницький В.І. Стратегія розвитку соціальної інфраструктури регіону: модель, закономірності, аргументи, актуальність, результат. 2016 [Електронний ресурс] / В.І. Дубницький, В.В. Комірна, І.П. Ганжела. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiEw_Syn5rWAhWvbZoKHbW8DkQQFgg9MAU&url=http%3A%2F%2Fperiodicals.karazin.ua%2Fsoceconom%2Farticle%2Fdownload%2F7220%2F7394&usq=AFQjCNHEQjTdrYFp8EEdRa69YMI0PtXJfg
3. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія. / За наук. ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
4. Пігуль Н.Г. Соціальна інфраструктура: функціональне призначення та особливості розвитку / Н.Г. Пігуль // Економічний аналіз. 2014 рік. Том 16. № 1. – С. 117-122.
5. Кінаш І.П. Фактори впливу на формування соціальної інфраструктури сталого розвитку України / І.П. Кінаш // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 3. – С. 48-51.
6. Ковальська, Л.Л. Чинники формування соціальної інфраструктури регіону [Електронний ресурс] / Л.Л. Ковальська, О.М. Салівончик. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_3/15.pdf.
7. Кириченко С.О. Класифікація соціальної інфраструктури в регіонах за функціонально-спеціалізованим підходом / С.О. Кириченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2015. – № 53. – С. 53-58.

УДК 635.21(477)

Онопрієнко І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО КАРТОПЛЯРСТВА

STATE AND PROSPECTS OF REGIONAL POTATO

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан та перспективи розвитку картоплярства в Україні та Сумській області. Проаналізовано динаміку урожайності та валового збору картоплі. Проведено аналіз структури споживання картоплі. Визначено негативні тенденції розвитку галузі та запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування картоплярства.

Ключові слова: картопля, картоплярство, динаміка, виробництво, споживання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние и перспективы развития картофелеводства в Украине и Сумской области. Проанализирована динамика урожайности и валового сбора картофеля. Проведен анализ структуры потребления картофеля. Определены негативные тенденции развития отрасли и предложены пути повышения эффективности функционирования картофелеводства.

Ключевые слова: картофель, картофелеводство, динамика, производство, потребление.

ANNOTATION

In the article are researched the condition and prospects of the potato growing in Ukraine and Sumy region. The dynamics of the yield and the gross yield of potatoes are analyzed. Consumption's structure of potatoes is analyzed. Negative industry trends are identified and ways to increase the efficiency of the potato growing are suggested.

Keywords: potato, potato growing, dynamics, production, consumption.

Постановка проблеми. Сучасне картоплярство – це одна з найбільш складних галузей народного господарства. У продовольчому балансі країни продукція картоплярства займає друге місце, тому в народі картоплю називають другим хлібом. Картопля та продукти її переробки впродовж кількох століть складають основу харчового раціону населення нашої країни і забезпечують сировиною низку галузей переробної промисловості.

В умовах ринкової трансформації проявилися окремі негативні тенденції розвитку галузі картоплярства в Україні: кардинальна зміна структури виробництва на користь дрібних виробників, а саме 98,7% валового збору картоплі припадає на особисті господарства населення і лише 1,3% – на підприємства суспільного сектору; різке коливання обсягу виробництва картоплі (відхилення валового збору від середньорічних показників досягає 20%); урожайність картоплі в три-чотири рази нижча, ніж у розвинутих країнах Європи; низька товарність картоплі, так як 25–30% валового збору залишається на насіння, а близько 20% – на кормові цілі; занепад системи вітчизняного насінництва; низький рівень розвитку картоплепереробної промисловості.

Зазначені негативні тенденції розвитку галузі картоплярства свідчать про низьку технологічну ефективність виробництва картоплі в Україні порівняно з провідними виробниками Європи та світу.

З огляду на це у статті на основі останніх теоретико-методологічних розробок, міжнародного досвіду здійснено спробу дослідити стан та перспективи розвитку регіонального картоплярства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам розвитку картоплярства присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, таких як: В. Андрійчук, В. Бойко, В. Гончаров, В. Ткаченко, В. Макогон, Н. Белінська, О. Дацій, О. Сухоруков, П. Березівський, П. Саблук та ін. Публікації з проблем економіки картоплярства свідчать про важливість і актуальність даної теми для становлення продовольчої безпеки країни. Кардинальні напрямки їх вирішення виклали в наукових працях А. Бондарчук, О. Бурлаков, А. Погорілий, В. Марченко, В. Сторожук, І. Савчук, Л. Ігнатченко, Л. Мех, М. Гузь, Н. Бунак, О. Ульяновченко, О. Крупа, Р. Тринько, Ю. Цимбалюк, Я. Мартинішин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сформульовані в працях даних науковців концепції і положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній аграрній науці і дозволяють усвідомити труднощі реалізації інноваційного розвитку в практичній діяльності сільгоспвиробників. Однак немає єдності у визначенні основних напрямків покращання функціонування галузі картоплярства, тому виникає необхідність у їх систематизації.

Мета статті полягає у теоретичному і практичному дослідженні функціонування галузі картоплярства в Україні і Сумській області в контексті європейської інтеграції. Об'єктом дослідження виступає процес розвитку галузі картоплярства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширення площ посіву картоплі в індивідуальному секторі зумовлює їх деконцентрацію, яка, у свою чергу, призводить до розпоршування ресурсів, зростання витрат виробництва, порушення технології вирощування, руйнації системи заготівельних організацій картоплі, що примушує населення займатися самозабезпеченням цією продукцією.

Дані офіційної статистики сьогодні невтішні. Основними причинами низької врожайності є низька якість насіння, недотримання технологічних вимог у використанні добрив та засобів захисту рослин. Проведений аналіз динаміки врожайності картоплі в Україні і в Сумській області зокрема показав, що спостерігається незначне підвищення за останні п'ять років, причому регіональні дані вищі, ніж у цілому по Україні, високоврожайним був 2014 р., але це все одно нижче європейських показників (рис. 1) [5].

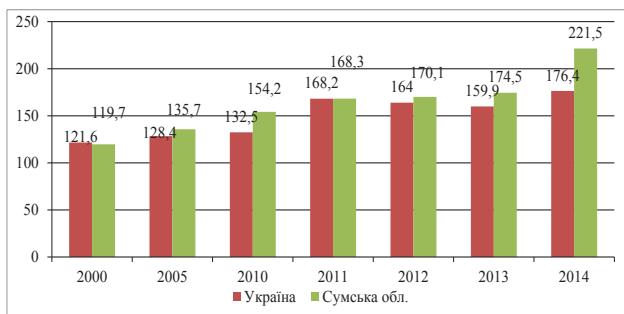


Рис. 1. Динаміка врожайності картоплі

Ще 10 років назад картоплі садили на 200 тис. га більше, ніж сьогодні. Однак за цей час пройшли й якісні зміни. Поряд зі зменшенням площ виростає врожайність. Відтак, у цілому виробництво картоплі незначно, але зросло (рис. 2) [5].

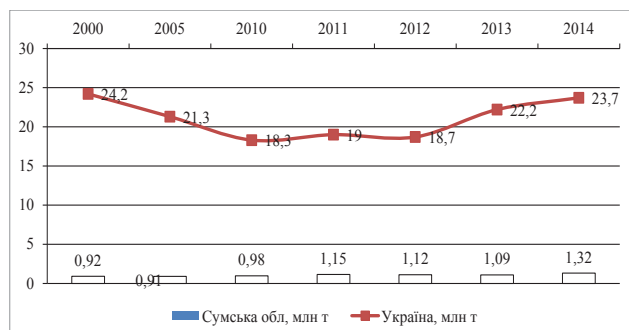


Рис. 2. Динаміка виробництва картоплі

Споживання картоплі в Україні становить близько 130 кг/на одну особу. Незавжди порадити, що українцям для забезпечення своїх потреб необхідно 5 млн. т картоплі. Та законірно виникає питання: куди дівається вирощена картопля? Решта використовується на насіння та корм худобі, але значна частина псується, що є негативним фактором (рис. 3). Насінневої картоплі вирощуємо 5 млн. т, це складає 23%, а переробка сягає всього 150 тис. т., тобто в Україні фактично взагалі відсутня переробка. На сьогодні всього лише 80 тис. т ми переробляємо на чіпси і 35 тис. т – на крохмаль, різаної замороженої картоплі взагалі немає. Крім того, 4 млн. т становлять втрати картопляного виробництва [3].

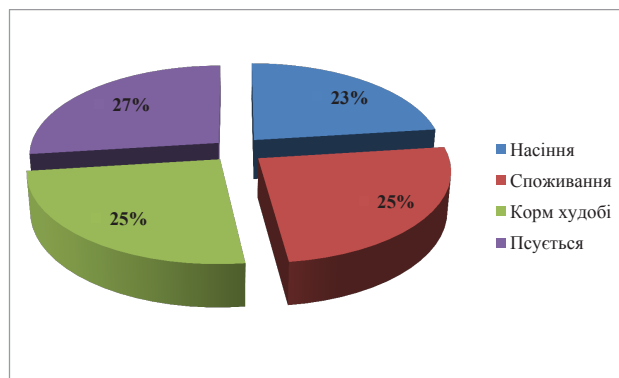


Рис. 3. Структура споживання картоплі

Результати дослідження виробництва картоплі в сільськогосподарських підприємствах дають підстави зробити наступні висновки про формування пропозиції на вітчизняному ринку картоплі:

- основними виробниками картоплі в Україні стали господарства населення, проте вони не можуть бути провідними постачальниками картоплі для країни в цілому та забезпечити промисловість сировиною відповідної якості;

- фермерські господарства України на загальні обсяги виробництва картоплі суттєво не впливають;

- значне зменшення валового виробництва картоплі в суспільному секторі обумовлене занепадом матеріально-технічної бази, порушенням еквівалентного обміну між промисловістю і сільським господарством, ускладненням збуту та зниженням ефективності вирощування;

- перехід виробництва картоплі в приватний сектор призвів до обмеження використання досягнень НТП в картоплярстві, що стримує розвиток галузі;

- суттєві структурні зміни в розподілі валового збору картоплі, що мали місце протягом останніх років, у першу чергу зумовлені змінами в каналах реалізації, зокрема, відмовою господарств від реалізації картоплі державним заготівельним організаціям, які значно скоротили обсяги заготівель на користь реалізації через систему власних торговельних точок, а також реалізації на ринку та заводам на переробку, де ціна визначається попитом і якістю продукції.

Вищезазначені негативні чинники спричинили руйнування оптового ринку картоплі. Унаслідок цього виникли стихійні продовольчі ринки, які сприяють неорганізованій діяльності посередників у сфері збуту і привласненню значної частини прибутку, створеного в процесі виробництва. Поряд із виробництвом картоплі товаровиробникам усе більше доводиться займатися її продажем, що відволікає капітал і трудові ресурси від основної господарської діяльності.

Формування ефективного ринку картоплі та картоплепродуктів неможливе без підвищення конкурентоспроможності галузі кар-

топлярства в цілому. Для цього необхідно вирішити наступні проблеми: підвищити урожайність товарної картоплі; удосконалити систему насінництва; запровадити високоефективну технологію вирощування картоплі з використанням сучасної техніки; об'єднати фінансові, наукові, виробничі, матеріальні ресурси України для концентрації картоплярства в найбільш сприятливих природно-кліматичних, ґрунтових та соціально-економічних зонах і переводу його на інтенсивний шлях розвитку із застосуванням останніх досягнень сучасної науки, нової техніки і технологій, а також економічних важелів ринкової економіки [1, с. 14].

Крім того, потребує вдосконалення інфраструктура ринку картоплі, а саме організація оптових ринків, матеріально-технічне, наукове та інформаційне забезпечення галузі. Це створить передумови для формування прозорого ринку, розвитку конкуренції та ефективного реалізації продукції за найбільш вигідними для виробників маркетинговими каналами.

Останнім часом серед експертів ринку картоплі існують думки про створення картоплярських кооперативів по прикладу Західної Європи для забезпечення українців якісною і недорогою картоплею. У той же час існують певні проблеми їх функціонування а саме: різносортність (вимоги переробників або супермаркету – однорідність в одній партії); якість картоплі на одному рівні практично неможлива; рівномірність поставок протягом усього року можлива при наявності сховищ; за умов перевиробництва можливий внутрішній конфлікт.

Отже, необхідно стимулювати просту схему постачання картоплі «виробник – супермаркет» та «виробник – переробник», перевагами такої схеми є: поставки до супермаркету від виробника мають найменшу кінцеву вартість; зручність закупівель у супермаркеті; доля картоплі екстракості (мита, очищена, фасована); дрібний виробник не контролюється зі сторони безпечності продукції.

Переробка картоплі сьогодні в Україні знаходиться в межах 0,7% від загального об'єму виробництва. Розподіл по видах переробки виглядає приблизно так: чіпси – 80%, крохмаль – 35%, картопля фрі – 2%, інші види переробки – 10% [3].

Малі обсяги переробки пов'язані із загальноекономічною ситуацією в державі. Кризові явища у виробництві – не рідкість, і переробка картоплі не виключення, сьогодні залишилося не більше двох десятків підприємств, що займаються цим. Серед основних проблем галузі: неконкурентна сировина (висока собівартість), залежність від погодних умов; висока вартість енергоресурсів (у два рази вища, ніж у США, на чверть вища, ніж в Європі); додаткові витрати на овочеховища під сировину для переробки; необхідність державної підтримки (програма розвитку картоплярства, повернення ПДВ при

експорті картоплі); висока вартість кредитних ресурсів (у три рази більша, ніж у США, у два рази – ніж в Європі) [3].

Експорт картоплі за останні роки все ж набуває актуальності. За умов перевиробництва великі господарства змушені шукати канали збуту на межах держави. Якість картоплі працює стримуючим фактором у розвитку експорту, але перспектива є, і отримавши гарну картоплю, можна сподіватися на успіх.

Отже, для подолання негативних тенденцій в розвитку ринку картоплі та картоплепродуктів потрібно створити сприятливі умови для реалізації картоплі та продуктів її переробки, формування ринків сільськогосподарської продукції, відповідної ринкової інфраструктури, створення оптових продовольчих ринків, а також формування кооперативів товаровиробників та інших підприємницьких структур усіх форм власності з виробництва, заготівлі, переробки і реалізації картоплі та надання різних послуг.

Світовий досвід показує, що виробник одержує найбільший ефект тоді, коли реалізує не сировину, а продукти її переробки, кінцеві продукти споживання. Тому високорозвинені країни ніколи не експортують сировину, а мають потужності з комплексної переробки сировини і реалізують кінцевий продукт споживання. Це стосується не лише великих компаній і фірм, а й індивідуальних виробників. У високорозвинених країнах навіть фермери намагаються реалізовувати сільськогосподарську продукцію тільки після її первинної переробки і навіть довести її до стадії кінцевого споживання. Для цього вони створюють на кооперативних засадах сферу первинної переробки та зберігання сільськогосподарської продукції. Великі фермерські господарства мають власні невеликі сучасні цехи з первинної переробки сільсько-господарської продукції. Цей напрям необхідно розвивати і у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах [2 с. 50]. Реалізації цього напрямку сприяє те, що останніми роками в Україні спостерігаємо стрімкий розвиток ринку картоплепродуктів, зокрема чіпсів, картоплі фрі та інших напівфабрикатів. До того ж організація переробки картоплі в місцях виробництва і доставка споживачу напівфабрикатів замість свіжої картоплі забезпечать більшу економічну ефективність.

Висновки. Передумовами підвищення ефективності функціонування картоплярства в Україні є: удосконалення кредитно-податкової політики держави і створення надійних стимулів до інвестицій в галузь картоплярства; подальший розвиток інфраструктури ринку картоплі; створення умов для розширення експорту картоплі й картоплепродуктів через мережу аграрних бірж та інших спеціалізованих структур; здійснення підтримки експорту, вивчення кон'юнктури зовнішнього ринку; розробка дієвого механізму

доведення інформації про попит на картоплю до виробників, торговельних і посередницьких структур; піднесення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників картоплі шляхом здешевлення виробництва, підвищення якості насіннєвого матеріалу та удосконалення технології виробництва.

Таким чином, активне входження України у світовий економічний простір потребує розробки принципово нової, адаптованої до ринку моделі розвитку галузі картоплярства, що базується на досягненнях світової науки та практики, узгоджених дій взаємопов'язаних сфер, галузей і підприємств, які орієнтуються на задоволення потреб покупців й швидку окупність витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурлаков О.С. Економіко-організаційні аспекти ефективного функціонування картоплярства в агроформуваннях Подільського регіону : автореф. дис. ... к.е.н. / О.С. Бурлаков. – Луганськ, 2011. – 20 с.
2. Бондарчук А.А. Стан картоплярства в Україні та перспективи його розвитку / А.А. Бондарчук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 3. – С. 49–55.
3. Перспективи розвитку галузі картоплярства в Україні / Українська асоціація виробників картоплі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.potatoclub.com.ua/>.
4. Сідько Л.К. Стан та перспективи розвитку картоплярства в Україні (за 2002–2008 рр.) / Л.К. Сідько. – К. : НАУ, 2008. – 36 с.
5. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 р. – Суми, 2015. – 542 с.

УДК 330.3

Перепелюкова О.В.
кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF CURRENT TRENDS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Мета статті полягає у аналізі впливу сучасних тенденцій на економічний розвиток регіонів. Визначено основні фактори впливу та тенденції розвитку регіонів України. Встановлено, що суттєве поглиблення негативних тенденцій спостерігається у промисловості більшості регіонів. Запропоновано заходи, які повинні сприяти стабілізації економічної ситуації та збалансованості розвитку регіонів країни. Визначено, що запропоновані заходи повинні включатись у стратегії розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, стратегія, розвиток, промисловість, збалансованість, забезпеченість, заходи.

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в анализе влияния современных тенденций на экономическое развитие регионов. Определены основные факторы влияния и тенденции развития регионов Украины. Установлено, что существенное углубление негативных тенденций наблюдается в промышленности большинства регионов. Предложены меры, которые должны способствовать стабилизации экономической ситуации и сбалансированности развития регионов страны. Определено, что предлагаемые меры должны включаться в стратегии развития регионов.

Ключевые слова: регион, стратегия, развитие, промышленность, сбалансированность, обеспеченность, мероприятия.

ANNOTATION

The purpose of the article is to analyze the impact of current trends and economic development of regions. The main factors influencing trends and regions of Ukraine. Established that substantial deepening negative trends observed in most parts of the industry. Proposed measures to help stabilize the economic situation and balanced development of the country. Determined that the proposed measures should be included in regional development strategies.

Keywords: region, strategy, development, industry, balance, security measures.

Постановка проблеми. Сучасна світова фінансово-економічна криза істотно загострила проблеми і протиріччя в соціально-економічному розвитку України. Економічна політика сталого розвитку в Україні визначає цілісну систему поглядів на збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи, які є базисом для розробки національного прогнозу сталого розвитку на найближчу та віддалену перспективи. Для вирішення проблем у цій сфері актуальним є дослідження стану та сучасних тенденцій, що впливають на економічний розвиток регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку, трансформації регіональних господарських комплексів, регіональної політики визначені у працях українських економістів А. Амоші, П. Борщевського, С. Дорогунцова, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долишнього, Л. Зайцевої, А. Спіфанова, Н. Канищевої, Є. Качана, В. Мамутова, А. Мазура, С. Мельника, В. Пили, В. Поповкіна, Т. Приходько, М. Тимчука, М. Фащевського, В. Фінагіна, М. Чумаченка та ін.

У працях вітчизняних та зарубіжних учених вирішуються питання зменшення впливу економічної кризи на розвиток регіонів, формування комплексних регіональних господарських систем, соціальної орієнтації економічного зростання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються проблеми, пов'язані зі зміною загальної макроекономічної ситуації в Україні та кон'юнктури зовнішніх ринків, спеціалізації регіонів та тенденцій у розміщенні продуктивних сил, механізмів реалізації регіональної політики. На відміну від існуючих досліджень дану статтю присвячено проблемам впливу сучасних тенденцій на економічний розвиток регіонів України в умовах трансформації регіональних господарських систем і дії факторів, які сформувалися за останні роки і визначатимуть перспективи України на світових ринках у довгостроковій перспективі.

Мета статті полягає у дослідженні основних сучасних макроекономічних тенденцій, що суттєво впливають на економічний розвиток регіонів України. Реалізація поставленої мети зумовила необхідність визначення таких завдань, як узагальнення сучасних змін та їх вплив на економіку регіонів, визначення основних факторів впливу на регіональний розвиток, запропоновано заходи щодо збалансованості економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед основних проблем, які негативно впливають на розвиток економіки, є невідповідність вітчизняної промисловості європейським стандартам якості, висока зношеність основних

фондів, недосконалість експортного потенціалу, нерозвинений внутрішній ринок, неконкурентоспроможність вітчизняної продукції, відсутність соціальної орієнтації виробництва, високий рівень витрат ресурсів, низький рівень життя, депопуляція населення, масштабна трудова міграція працездатного населення за кордон, низький рівень доходів, якості життя та захищеності життєдіяльності більшості населення, недосконала нормативно-законодавча база забезпечення екологічних прав громадян, незадовільний стан законодавства з охорони навколишнього середовища і переходу до сталого розвитку, низький рівень екологічної культури більшості населення і недостатня екологічна свідомість осіб, що приймають управлінські рішення в цій сфері [1].

Погіршення економічної ситуації в країні, дефіцит бюджетного ресурсу на підтримку регіонального розвитку спричинили загострення внутрішніх проблем кожного регіону та порушення міжрегіональних зв'язків. Упродовж останніх років в Україні зростає диференціація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, збільшується кількість проблемних серед них. У 2014 р. соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризувався подальшим зменшенням промислового виробництва, впливом інвестиційного капіталу, нестійкою експортною динамікою, скороченням обсягів будівництва, звуженням внутрішнього ринку, погіршенням ситуації на ринку праці і загальним падінням рівня доходів.

У період 2014–2015 рр. спостерігалось поглиблення негативних тенденцій у промисловості більшості регіонів. За підсумками 2014 р. обсяги промислового виробництва скоротились у 16 регіонах (від 0,5% в Одеській до 42,0% у Луганській областях). Істотне зменшення промислового виробництва зафіксовано у м. Київ (на 14,3%), у Сумській (на 12,1%), Дніпропетровській (на 7,7%) та Полтавській (на 7,2%) областях [2].

За період кризи знизилась конкурентоспроможність регіонів на зовнішніх ринках. У загальноукраїнському експорті питома вага трьох областей – Донецької, Дніпропетровської, Запорізької – становить майже половину, проте лівову частку в їхньому експорті становить продукція гірничорудної, металургійної та хімічної промисловості. Водночас питома вага половини регіонів у загальноукраїнському експорті не перевищує 1%. Існує велика різниця в привабливості регіонів для іноземних інвестицій. Найвищий інвестиційний рейтинг має м. Київ (його частка становить понад третину всіх іноземних інвестицій), а також Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Донецька, Одеська області. Водночас питома вага у загальному обсязі іноземних інвестицій шести регіонів становить менше 1%. Відбулися кардинальні зміни у структурі власності на регіональному рівні. У результаті приватизаційних процесів

суттєво зменшилася частка державного сектора економіки регіонів: виробництво двох третин товарів і послуг у половині регіонів здійснюють приватизовані підприємства. За рахунок доходів недержавного сектора забезпечується понад 65% доходів бюджетів усіх рівнів [5].

Унаслідок воєнного конфлікту найбільший збиток нанесений підприємствам добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування. Крім зростання ризиків для функціонування підприємств Донбасу, не меншої шкоди завдано промислому виробництву й через порушення налагоджених зв'язків «сировина – виробництво – збут» з іншими регіонами країни. Із загостренням кризи проявились проблеми промислового комплексу регіонів, які накопичувались роками: надмірна залежність від зовнішньої кон'юнктури на ринках основних експортних товарів, висока енерго- та матеріалоемність виробництва, що стало причиною різкого зростання собівартості, дефіцит коштів для модернізації основних фондів, скорочення збуту на внутрішньому ринку через зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення.

Обґрунтування пріоритетів регіонального розвитку в Україні потребує врахування ключових тенденцій урбанізації, оскільки у 20 регіонах нашої країни частка міського населення складає понад 50%. Зростаючі темпи урбанізації та домінуюча міська форма розселення на більшості території України обумовлюють необхідність розробки заходів регіональної політики, спрямованих на досягнення сталого збалансованого розвитку і вдосконалення економічного та соціального комплексів міста, приміської території, сільської урбанізованої території. Міста є потужними фінансовими, промисловими і комунікаційними центрами, де зосереджений і динамічно розвивається значний виробничий, інноваційний, соціальний та культурний потенціал. Але водночас для щільно населених міст характерні проблеми формування раціональної структури споживання, ефективної системи видалення та переробки промислових та побутових відходів, надійної системи життєзабезпечення, удосконалення міської інфраструктури, диверсифікації містоутворювальної бази [2].

Регіональна політика сучасної України формується і реалізується з огляду на поточну макроекономічну ситуацію в країні та перспективи регіонального розвитку. Соціально-економічний стан країни зумовлює проведення обмежувальних заходів щодо фінансування потреб регіонів, а прагнення регіонів до отримання більшої кількості фінансових ресурсів для забезпечення нагальних потреб посилює необхідність активації ними власних джерел розвитку та залучення інших, позабюджетних ресурсів. Ресурсна складова стає домінуючою у сучасній регіональній політиці – і це повністю відповідає як проголошеним цілям державної

регіональної політики в Україні на період до 2020 р., так і напрямкам розвитку, визначеним для країн ЄС на новий програмний період – 2014–2020 рр. Однак реформування системи регіонального розвитку неможливе без розвитку інституційної складової, без зміни формату відносин «центр – регіони».

У регіональній політиці ЄС так само значна увага приділяється підвищенню рівня конкурентоспроможності регіонів на основі всебічного розвитку і розкриття внутрішнього потенціалу [3].

Вирішення проблем, які пов'язані із негативними зрушеннями у економічному розвитку регіонів України, повинні спрямовуватись на поліпшення таких аспектів, як: антиінфляційні заходи, які концентруються на розбудові внутрішнього ринку, зокрема: пріоритетному розвитку мережі засобів прямих поставок сільськогосподарської та продовольчої продукції споживачеві, концентрації цільової державної допомоги сільгосп підприємствам на розвитку мережі закупівлі та зберігання сільгосп продукції, підвищенні ефективності використання ресурсів, насамперед – енергетичних, як у виробничій сфері, так і в комунальному господарстві, а також побуті; регулювання доходів населення; удосконалення інструментарію регулювання ліквідності комерційних банків та структуризації збільшення грошової пропозиції; активізація заходів щодо регулювання та обмеження небажаного імпорту, у тому числі: забезпечення належного контролю якості імпортованої продукції, встановлення механізмів дієвого контролю митної вартості імпорту, застосування передбачених СОТ інструментів тимчасового обмеження імпорту з метою вирівнювання платіжного балансу, а також для випадків, якщо імпорт товару спричиняє чи загрожує спричинити серйозну шкоду вітчизняним виробникам; необхідно прискорити запровадження інструментів підтримки експорту; активізація та розширення програм модернізації промисловості як приватного, так і державного сектору; забезпечення пріоритетності запровадження засобів регулювання діяльності природних монополій.

Виходячи з наявності значних ризиків погіршення платіжного балансу, що негативно відбиватиметься на стабільності курсу гривні, слід суттєво посилити активність зовнішньоекономічної політики, яка має сприяти зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі та максимальному використанню стимулюючого впливу останньої для економічного зростання. Основними стратегічними пріоритетами повинні стати: підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу; розвиток людських ресурсів; розвиток міжрегіональної співпраці; створення інституційних умов для розвитку регіонів [4].

Основою розвитку соціальної сфери постає соціальна політика регіонів, влади. Поряд із

загальними цілями, завданнями та критеріями сталого розвитку регіональний рівень має й свої відмінні риси, які необхідно враховувати в рамках територіального стратегічного планування через самостійне визначення місцевими громадами цілей та основних напрямів стабільного соціально-економічного розвитку регіону. Стратегічними пріоритетами на сучасному етапі мають стати підвищення якості життя людей, духовно-ментальна, суспільно-політична, соціально-економічна консолідація регіонів. При виборі стратегії розвитку регіону, спрямованої насамперед на збереження та розвиток людського потенціалу як головного критерію розвитку територій, показниками для оцінки ефективності діяльності регіональних і місцевих структур влади в їх механізмі управління повинні стати рівень та якість життя населення. Це зумовлює необхідність пошуку та впровадження в практику управління показників, що характеризують ефективність і результативність виконання державних соціальних функцій на території регіону. Стратегія зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності передбачає: створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів; здійснення реструктуризації економіки регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей їх потенціалу; широкий розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу як головного чинника соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів; зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їхніх конкурентних переваг; сприяння всебічному розвитку людського потенціалу на основі стабілізації та поліпшення демографічної ситуації, досягнення продуктивної зайнятості населення, розвитку соціальної інфраструктури; розбудову та модернізацію інфраструктури регіонального розвитку для підвищення інвестиційної привабливості регіонів, поліпшення умов запровадження передових інноваційних технологій; удосконалення системи охорони довкілля та використання природних ресурсів, механізмів та інструментів вироблення та реалізації на регіональному рівні екологічної політики [5].

Ефективна реалізація стратегії соціально-економічного розвитку регіону багато в чому визначає темпи і динамічність рішень, які приймаються регіональними органами управління. Тому сучасний етап розвитку територій передбачає необхідність розробки інструментарію інституціональних заходів із удосконалення координації і підвищення ефективності державного впливу на соціально-економічні процеси з метою забезпечення стійкого економічного розвитку і покращання життя населення [6]. На регіональному рівні стратегія повинна перед-

бачати стабілізацію соціально-економічного становища і посилення комплексного розвитку господарства регіонів на базі максимального використання ресурсів, створення і формування власної економічної бази.

Забезпечення збалансованого економічного розвитку регіонів повинно здійснюватися за рахунок реалізації цілей: сприяння стабілізації соціально-економічного розвитку регіону, залучення дієвих механізмів стимулювання економічного зростання як основи для подолання економічного відставання регіонів України від регіонів держав-сусідів (країн Східної та Центральної Європи); забезпечення підтримки конкурентного середовища, демонополізація та дерегулювання ринкового середовища як основи для вільного руху капіталів, товарів, ресурсів, робочої сили у межах регіону і країни та для розвитку підприємництва; забезпечення створення на місцевому й регіональному рівнях сприятливого інвестиційного середовища, комплексного розвитку інвестиційної інфраструктури; запровадження заходів щодо зменшення енергоємності регіональних економічних комплексів (у тому числі шляхом розвитку альтернативної, відновлюваної енергетики); сприяння диверсифікації монофункціональної економіки на місцевому й регіональному рівнях (насамперед у старопромислових регіонах та на сільських територіях); забезпечення сприятливих умов для стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів на місцевому й регіональному рівнях; забезпечення комплексного розвитку регіональної інфраструктури (транспортної, інформаційно-комунікаційної, комунальної, соціальної, освітньої); сприяння досягненню високих показників конкурентоспроможності регіональних ринків робочої сили (у тому числі шляхом розвитку ринку освітніх послуг, підтримки мобільності робочої сили, налагодження ефективної системи перекваліфікації та перепідготовки кадрів); забезпечення функціонування прозорої та ефективної системи фінансування регіонального розвитку.

Висновки. Вирішення специфічних регіональних проблем на сучасному етапі вимагає розробки стратегій регіонального розвитку з урахуванням їх особливостей у природно-ресурсному, виробничому потенціалах, можливостей внутрішньої та зовнішньої орієнтації виробництва, особливостей трудового потенціалу тощо. Стратегія розвитку кожного регіону повинна включати мету, пріоритети розвитку, механізм досягнення обраних орієнтирів, джерела фінансування з розбивкою по етапах, які визначаються у перспективі. Багатоваріантність стратегій передбачатиме можливі ситуаційні зміни, ризики та фактори розвитку [5]. Важливою у даному питанні залишається дієва співпраця центральних та місцевих органів влади і органів місцевого самоврядування, для того щоб не допустити порушення інтересів держави, області, людей і досягти поставлених цілей з найменшими втратами. На сучасному етапі існує неузгодженість дій в органах влади, відсутні й адекватні механізми їх координації, немає чіткого розмежування повноважень та відповідальності, невирішеними залишаються проблеми формування місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики / С.В. Богачев. – Д. : Ин-т экономики промышленности НАНУ, 2002. – 294 с.
2. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К. : ДКС України, 2007. – 40 с.
3. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : [монографія] / М.С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка ; Картбланш, 2002. – 570 с.
4. Мазур А.Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління / А.Г. Мазур. – К. : РВПС НАНУ, 2000. – 261 с.
5. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку : аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2013. – 88 с.
6. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети. Аналітична доповідь / За ред. З. Варналія. – К., 2005. – 62 с.

УДК 332.142

Тарадай В.Н.
здобувачХарківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ
РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ****MATHEMATICAL MODEL RESOURCE MANAGEMENT
OF INDUSTRY KHARKIV REGION****АНОТАЦІЯ**

У статті розроблено економіко-математичну модель управління ресурсами розвитку промисловості Харківського регіону. У побудованій математичній моделі розподілу ресурсів в якості коефіцієнтів цільової функції використано середні питомі ваги індексів обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції.

Ключові слова: промисловість, регіон, ресурси, розвиток, модель.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана экономико-математическая модель управления ресурсами развития промышленности Харьковского региона. В построенной математической модели распределения ресурсов в качестве коэффициентов целевой функции использованы средние удельные веса индексов объема промышленной продукции Харьковского региона по видам промышленной деятельности в совокупном объеме промышленной продукции.

Ключевые слова: промышленность, регион, ресурсы, развитие, модель.

ANNOTATION

The article presents an economic-mathematical model of Kharkiv region industry resource development management. In the developed mathematical model of resources distribution the average specific weight volume indices of industrial products of Kharkiv region by the types of industrial activity in total industrial production were taken as objective function coefficients.

Keywords: industry, region, resources, development, model.

Постановка проблеми. Сьогодні для України особливо важливою представляється проблема ресурсного забезпечення. Темпи розвитку економіки будь-якої країни безпосередньо залежать від ефективності використання наявних ресурсів. Задача розподілу ресурсів є однією з найважливіших з точки зору управління будь-якою організаційною системою. У зв'язку з цим виникає необхідність побудови ефективної моделі розподілу ресурсів між основними видами промислової діяльності Харківського регіону з урахуванням факторів впливу на перспективу розвитку промисловості в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління ресурсами присвячено праці багатьох провідних вчених-економістів. Серед них: Н.М. Гуляєва [1], І.В. Челноков [2], Н.О. Кодратенко [3], Є.В. Лапін [4], В.В. Микитенко [5], Т.О. Мокроусова [6], І.М. Писаревський [7] та ін. Але питання, пов'язані з розподілом ресурсів серед видів промислової діяльності на регіональному рівні, є недостатньо опрацьованими, що й зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у розробці економіко-математичної моделі управління ресурсами розвитку промисловості Харківського регіону з урахуванням факторів впливу на перспективу розвитку промисловості регіону в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначені основні фактори впливу регіонального рівня на ресурси розвитку промисловості регіону та їх відповідність щодо наявних ресурсів (табл. 1). Для розв'язання означеної проблеми нами були проаналізовані найпоширеніші механізми розподілу ресурсів та запропонована власна модель.

Таблиця 1

Основні фактори впливу регіонального рівня на ресурси розвитку промисловості регіону та їх відповідність щодо наявних ресурсів

Фактори впливу на ресурси розвитку промисловості регіону регіонального рівня	Види ресурсів розвитку промисловості регіону
Інвестиції в основний капітал у промисловості регіону	Технічні Інвестиційні Фінансові
Рівень зайнятості у промисловості регіону	Технічні Трудові
Рівень середньої заробітної плати у промисловості регіону	Трудові
Загальний обсяг інноваційних витрат промислових підприємств у регіоні	Природні Сировинні Інноваційні
Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості регіону	Природні Інноваційні
Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності у промисловості регіону	Інноваційні Економічні

Очевиднішим та найпростішим є розподіл ресурсів пропорційно середній питомій вазі індексів обсягу промислової продукції за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції (табл. 2).

У випадку дефіциту бюджету (у разі неможливості задовольнити ресурсами у повному обсязі) звертаються до механізму прямих пріоритетів. Згідно з цим механізмом, кожна і галузь отримує ресурс x_i за правилом:

Таблиця 2
Середня питома вага індексу обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції

№	Індекси обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності	Середня питома вага індексу обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції
	Промисловість	100
1	Добувна промисловість	5,5
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	26,4
3	Легка промисловість	4,4
4	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	2,2
5	Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	1,8
6	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	5,2
7	Хімічна та нафтохімічна промисловість	1,6
8	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	10,1
9	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	3,2
10	Машинобудування	17,7
11	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	21,9

$$x_i = \min \{s_i, \gamma A_i s_i\},$$

де s_i – величина ресурсу, що потребує і галузь;

A_i – пріоритет галузі;

γ – спільний для всіх параметр, що визначають за умови розподілу всього ресурсу R без залишку:

$$\sum_{i=1}^n x_i = R; \quad \gamma = \frac{R}{\sum_{i=1}^n s_i}. \quad (1)$$

За умови «рівності» всіх видів промислової діяльності при розподілі ресурсів механізм прямих пріоритетів набуває вигляду $x_i = \min \{s_i, \gamma A_i s_i\}$. Тобто всі види промислової діяльності отримують менше, ніж потребують, але пропорційно числу γ . У нашій постановці задачі параметр γ співпадає зі значеннями серед-

ніх питомих значень індексів обсягу промислової продукції за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції.

Перевагою цього методу є простота та наочність. Але недоліків набагато більше. При цьому підході зовсім не враховується тенденція розвитку того чи іншого виду промислової діяльності протягом останніх років, не проводиться аналіз впливу макроекономічних факторів. Звернемося до механізму обернених пріоритетів за формулою:

$$x_i = \min \{s_i, \gamma A_i / s_i\}. \quad (2)$$

Бачимо, що ті, хто потребує занадто малих або занадто великих ресурсів, отримують неадекватно мало, тому необхідно визначити рівноважний набір стратегій $s_i^* = \sqrt{\gamma A_i}$, де параметр γ визначається за умови:

$$R = \sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n s_i^* = \sum_{i=1}^n \sqrt{\gamma A_i}; \quad \sqrt{\gamma} = \frac{R}{\sum_{i=1}^n \sqrt{A_i}}. \quad (3)$$

Визначимо параметр γ :

$$\sqrt{\gamma} = \frac{100}{\sqrt{5,5 + \sqrt{26,4} + \sqrt{4,4} + \sqrt{2,2} + \sqrt{1,8} + \sqrt{5,2} + \sqrt{1,6} + \sqrt{10,1} + \sqrt{3,2} + \sqrt{17,7} + \sqrt{21,9}}} = 3,355.$$

Зауважимо, тут і надалі будемо розраховувати розподіл ресурсів у відносних одиницях: 100 – це 100% усіх ресурсів, що маємо у наявності. Занесемо до таблиці результати обчислень розподілу ресурсів за методом обернених пріоритетів (табл. 3).

Метод обернених пріоритетів має ряд переваг перед методом прямих пріоритетів, а саме дає можливість рівноважно розподіляти ресурси, які є у наявності, не перебільшуючи потреби одного виду промислової діяльності у порівнянні з іншим. Слід зауважити, що за рахунок округлення при обчисленні (у нашому випадку – до трьох знаків після коми), сума всіх поділених ресурсів може незначно відрізнятись від заданої (у нас 99,996 проти заданих 100).

Цікавим є й метод відкритого управління, який дозволяє не перебільшувати об'єктивні потреби кожного виду промислової діяльності. Розглянемо механізм його використання на прикладі, коли за об'єктивними причинами кількість ресурсів, що виділяються, має бути зменшена (наприклад, на 10%), а потреби виду промислової діяльності залишилися на попередньому рівні. Він проводиться у декілька етапів. На першому етапі ресурси розподіляються між видами промислової діяльності рівномірно, за потребою, якщо потреба не перебільшує відношення всіх ресурсів до кількості видів промислової діяльності:

$$\frac{R}{n} = \frac{90}{11} = 8,182.$$

Ця умова виконується для 1, 3, 4, 5, 6, 7, 9-го видів промислової діяльності. Після

Таблиця 3

Результати обчислень розподілу ресурсів за методом обернених пріоритетів

1	2	3	7	5	6	7	8	9	10	11
5,5	26,4	4,4	2,2	1,8	5,2	1,6	10,1	3,2	17,7	21,9
7,868	17,238	7,038	4,976	4,501	7,651	4,244	10,662	6,002	14,115	15,701

розподілу ресурсів між ними, залишається $R_1=90-5,5-4,4-2,2-1,8-5,2-1,6-3,2=66,1$. На другому етапі розподілимо залишок ресурсів між чотирма іншими видами промислової діяльності:

$$\frac{R_1}{n_1} = \frac{66,1}{4} = 16,025.$$

Отримати ресурс за потребою зможе лише 8-й вид промислової діяльності. При цьому залишок $R_2=66,1-10,1=56$. Для трьох видів промислової діяльності, що залишилися, маємо:

$$\frac{R_2}{n_2} = \frac{56}{3} = 18,667.$$

Цього буде достатньо для 10 видів, при цьому залишок $R_3=56-17,7=38,3$. Для двох видів промислової діяльності, що залишилися, маємо:

$$\frac{R_3}{n_3} = \frac{38,3}{2} = 19,15.$$

Цього замало для 2-го та 11-го видів промислової діяльності, тому вони отримують порівну – по 19,5 (табл. 4).

Перевагою даного методу є можливість не лишати без інвестиційної підтримки види промислової діяльності, потреби яких не перебільшені.

Звернемося до сучасних методів управління ресурсами, а саме до метода динамічного програмування (ДП). Розв'язання задач методами динамічного програмування проводиться на основі сформульованого Р.Е. Белманом принципу оптимальності [8; 9].

Розглянемо спочатку дискретну математичну модель розподілу ресурсів. Нам треба розподілити ресурси, що маємо у наявності між 11 видами промислової діяльності Харківського регіону. На основі статистичних даних за 2008–2013 рр. сформуємо таблицю індексу обсягу продукції, припускаючи, що фінансування пропорційно обсягу продукції, що випускається, тобто запишемо адитивну функціональну залежність індексу обсягу продукції від кількості років (у нашому припущенні – частин ресурсів, що розподіляються) (табл. 5).

Запишемо математичну модель розподілу R ресурсів між $n=11$ видами промислової діяльності, обсяг продукції яких $F_i(x_i)$, у залежності від наданих ресурсів x_i , був би максимальним.

Необхідно визначити вектор $X^*=(x_1^*, x_2^*, \dots, x_{11}^*)$, який би задовольняв умові:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{11} x_i = R; \\ x_i \geq 0; \quad i = \overline{1,11} \end{cases} \quad (4)$$

та забезпечував би максимум функції:

$$Z(X) = \sum_{i=1}^{11} x_i \cdot F_i(x_i) \rightarrow \max. \quad (5)$$

Для розв'язання завдання розіб'ємо процес оптимізації на 11 кроків і будемо на кожному k -му кроці оптимізувати інвестування не всіх видів промислової діяльності, а з k -го по 11-й. При цьому важливо пам'ятати, що в інші види – з 1-го по k -й – теж вкладаються ресурси, тому на інвестування видів промислової діяльності з k -го по 11-й вкладається не весь ресурс, а, можливо, величина менша – $C_k < R$. Ця величина й буде змінною стану системи. Змінною управління на k -му кроці будемо вважати величину x_k ресурсів, які плануються вкладати в k -й вид промислової діяльності. В якості функції Белмана $Z_k(C_k)$ на k -му кроці обираємо максимально можливий обсяг продукції з k -го по 11-й вид промислової діяльності за умови, що на їх інвестування залишилося C_k ресурсів. Зрозуміло, що при наданні k -му виду промислової діяльності x_k ресурсів, буде отриманий обсяг виробництва $Z_k(x_k)$, а систем до $k+1$ кроку перейде у стан S_{k+1} , і на інвестування видів промислової діяльності з $(k+1)$ -ої по 11-ту залишиться $C_{k+1}=C_k-x_k$ ресурсів.

Таким чином, на першому кроці умовної оптимізації при $k=11$, функція Белмана представляє собою лише максимальний обсяг виробництва з 11-го виду промислової діяльності. Для того щоб отримати цей максимальний обсяг, можна виділити йому всі ресурси $Z_{11}(C_{11})=F_{11}(C_{11})$ та $x_{11}=C_{11}$.

На кожному наступному кроці для обчислення функції Белмана необхідно використовувати результати попереднього кроку. Нехай на k -му етапі для інвестування з k -го по 11-й вид промислової діяльності залишилося C_k ресурсів, тоді при наданні k -му виду x_k ресурсів буде отриманий $F_k(x_k)$, а на інвестування інших залишиться $C_{k+1}=C_k-x_k$ ресурсів. Максимально

Таблиця 4

Результати обчислень розподілу ресурсів за методом відкритого управління

1	2	3	7	5	6	7	8	9	10	11
5,5	19,5	4,4	2,2	1,8	5,2	1,6	10,1	3,2	17,7	19,5

Таблиця 5

Адитивний показник питомої ваги індексу обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності за 2008(1)–2013(6) рр.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	5,50	26,40	4,40	2,20	1,80	5,20	1,60	10,10	3,20	17,70	21,90
2	9,60	56,24	5,35	6,11	3,07	8,87	4,54	17,76	6,34	38,60	43,52
3	14,10	81,68	6,83	9,59	4,57	13,21	7,99	25,56	9,69	59,93	66,85
4	18,24	110,98	7,91	12,79	5,98	17,29	11,15	32,08	12,72	78,88	91,97
5	24,90	141,39	8,99	16,30	7,08	20,47	14,58	38,81	15,75	98,20	113,52
6	34,42	145,23	10,26	19,95	7,99	23,11	18,21	45,44	18,95	116,76	132,65

можливий обсяг, який можна отримати з k -ої по 11-ої галузі, буде дорівнювати:

$$Z_k(C_k) = \max_{x_k \leq C_k} \{F_k(x_k) + Z_{k+1}(C_k - x_k)\}.$$

Максимум ця функція набуває при деякому значенні x_k^* , яке приймаємо за оптимальне за k -му кроці для стану системи S_k . Повторюючи цю процедуру, можна визначити функції Белмана та оптимальні значення розподілу ресурсів до кроку $k=1$.

Значення функції Белмана $Z_1(C_1)$ представляє собою максимально можливий обсяг виробництва всіх видів промислової діяльності, а значення x_1^* , на якому визначається максимум, є оптимальною долею ресурсів, що надаються першому виду. Далі, на етапі безумовної оптимізації, для всіх наступних кроків обчислюється величина $C_k = C_{k-1} - x_{k-1}^*$. Оптимальним управлінням на k -му кроці є та величина x_k , яка забезпечує максимум обсягу виробництва при відповідному стані системи S_k .

Для реалізації цього алгоритму, як правило, застосовують метод оберненої прогонки. Ними він реалізований на базі табличного процесора MS Excel.

За результатами безумовної оптимізації можемо зробити висновки о необхідності виділення 2-му виду промислової діяльності «Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів» 5-ти з 6-ти частин ресурсів, а 11-му виду «Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води» – 1-ї частини ресурсів. Не можемо вважати такий розподіл ресурсів справедливим. Пояснення такому розподілу базується на тому факті, що доля цих

двох видів промислової діяльності в загальному обсязі виробництва суттєво перебільшує інші (наприклад, 26,4% 2-го виду проти 1,6% 7-го). Адже дискретна математична модель розподілу ресурсів у даній постановці завдання не дає задовільного результату.

Головний її недолік – це неможливість урахування тенденцій розвитку кожного з видів промислової діяльності при розподілі ресурсів. Тому нами була зроблена спроба сформулювати цю задачу, припускаючи нелінійний характер обсягу виробництва кожного з видів.

З цієї метою був проведений аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції з прогнозуванням методом зваженого ковзного середнього [10].

Нагадаємо, що метод зваженого ковзного середнього базується на тому факті, що вплив усіх реальних показників, що використовуються при розрахунках, не є однаковим, більш «свіжі» дані, як правило, впливовіші. При цьому вводиться поняття «ваги» кожного з показників: старіші дані мають меншу вагу, свіжіші – більшу. Математично цей метод можна описати формулою:

$$f_k = \sum_{i=1}^N \omega_{k-i} \cdot x_{k-i}. \quad (6)$$

Зауважимо, що величина «ваги» ω_k завжди величина додатна й задовольняє умові $0 \leq \omega_k \leq 1$. При розрахунках ми приймали $N=3$ і $\omega_1=0,1$, $\omega_2=0,3$, $\omega_3=0,6$ (ці вагові коефіцієнти використовуються найчастіше).

Отримані дані занесені до таблиці, де перший з рядків для кожного виду промислової

Таблиця 6

Прогнозування середньої питомої ваги обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції до 2017 р.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	5,50	4,10	4,50	4,14	6,66	9,52				
				4,48	4,24	5,69	8,12	8,40	8,43	8,39
2	26,40	29,84	25,44	29,30	30,41	30,84				
				26,86	28,20	29,58	30,56	30,63	30,63	30,62
3	4,40	0,95	1,48	1,08	1,08	1,27				
				1,61	1,19	1,12	1,19	1,21	1,21	1,21
4	2,20	3,91	3,48	3,20	3,51	3,66				
				3,48	3,36	3,41	3,57	3,59	3,59	3,59
5	1,80	1,27	1,50	1,41	1,10	0,91				
				1,46	1,42	1,23	1,02	0,99	0,99	0,99
6	5,20	3,67	4,34	4,08	3,18	2,64				
				4,23	4,12	3,57	2,95	2,88	2,87	2,88
7	1,60	2,94	3,45	3,16	3,43	3,63				
				3,11	3,23	3,35	3,52	3,55	3,55	3,54
8	10,10	7,66	7,80	6,52	6,73	6,63				
				7,99	7,02	6,77	6,65	6,65	6,65	6,65
9	3,20	3,14	3,35	3,03	3,03	3,20				
				3,27	3,14	3,06	3,13	3,14	3,14	3,14
10	17,70	20,90	21,33	18,95	19,32	18,56				
				20,84	19,86	19,41	18,83	18,80	18,78	18,79
11	21,90	21,62	23,33	25,12	21,55	19,13				
				22,67	24,23	22,80	20,46	20,17	20,15	20,19

діяльності – результати статистичних досліджень, а другий – результат прогнозування за методом зваженого ковзного середнього (табл. 6).

Далі була проведена апроксимація обсягу реалізованої продукції поліномами другої степені.

Тепер спробуємо розглянути іншу постановку завдання. Нам потрібно розподілити R ресурсів між 11 видами промислової діяльності. Нехай приріст у загальному обсязі виробництва залежить від виділеного ресурсу x_i для i виду промислової діяльності й виражається квадратичними залежностями, які ми отримали в результаті апроксимації:

$$F_1(x_1) = -0,020x_1^2 + 0,779x_1 + 3,285;$$

$$F_2(x_2) = -0,066x_2^2 + 1,179x_2 + 25,59;$$

$$F_3(x_3) = 0,072x_3^2 - 0,963x_3 + 4,022;$$

$$F_4(x_4) = -0,023x_4^2 + 0,336x_4 + 2,500;$$

$$F_5(x_5) = 0,013x_5^2 - 0,223x_5 + 1,913;$$

$$F_6(x_6) = 0,037x_6^2 - 0,644x_6 + 5,556;$$

$$F_7(x_7) = -0,043x_7^2 + 0,062x_7 + 1,498;$$

$$F_8(x_8) = 0,082x_8^2 - 1,169x_8 + 10,46;$$

$$F_9(x_9) = 0,002x_9^2 - 0,036x_9 + 3,246;$$

$$F_{10}(x_{10}) = -0,025x_{10}^2 + 0,164x_{10} + 19,260;$$

$$F_{11}(x_{11}) = -0,026x_{11}^2 - 0,064x_{11} + 22,710.$$

Знайдемо методом множників Лагранжа розподіл ресурсів, який би забезпечив максимальний обсяг виробництва промислової продукції кожним з видів промислової діяльності. Для цього запишемо функцію сукупного обсягу продукції всіх видів:

$$Z(x) = \sum_{i=1}^{11} F_i(x_i) \rightarrow \max. \quad (7)$$

У такій постановці задачі функція Лагранжа набуває вигляду:

$$L(x_1, x_2, \dots, x_{11}, \lambda) = \sum_{i=1}^{11} F_i(x_i) + \lambda \left(\sum_{i=1}^{11} x_i - R \right). \quad (8)$$

Точку умовного екстремуму знайдемо з необхідної умови екстремуму функції багатьох змінних – рівності нулю частинних похідних першого порядку:

$$\begin{cases} -0,04x_1 + 0,779 + \lambda = 0 \\ -0,132x_2 + 1,179 + \lambda = 0 \\ 0,144x_3 - 0,963 + \lambda = 0 \\ -0,046x_4 + 0,336 + \lambda = 0 \\ 0,026x_5 - 0,223 + \lambda = 0 \\ 0,074x_6 - 0,644 + \lambda = 0 \\ -0,086x_7 + 0,62 + \lambda = 0 \\ 1,164x_8 - 1,169 + \lambda = 0 \\ 0,004x_9 - 0,036 + \lambda = 0 \\ -0,05x_{10} + 0,164 + \lambda = 0 \\ -0,052x_{11} - 0,064 + \lambda = 0 \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{10} + x_{11} = R \end{cases}$$

Розв'язання системи лінійних алгебраїчних рівнянь з 12 невідомими ми провели за допомогою засобів Excel. При розв'язанні системи у нас виникла ситуація, коли величини ресурсів, що потрібно виділити 5-му та 6-му видам промислової діяльності, приймають від'ємні значення, що, безумовно, не має ніякого сенсу. Але, проаналізувавши динаміку розвитку цих видів, бачимо різке падіння обсягу виробництва.

Виключив ці види промислової діяльності з розв'язання системи, отримали коректне рішення. Аналіз був проведений як для випадків планового зменшення обсягів виробництва ($R < 100$), так і для випадків збільшення ($R > 100$).

Але й такий аналіз не може нас задовольнити цілком. Повноцінне планування розподілу ресурсів неможливо проводити лише за питомою вагою обсягу продукції кожного з видів промислової діяльності Харківського регіону без урахування основних факторів впливу (табл. 1).

Для подальшого аналізу було проведено прогнозування основних факторів впливу методом зваженого ковзного середнього (табл. 7).

Таблиця 7

Прогнозування основних факторів впливу методом зваженого ковзного середнього

Прогнозування динаміки факторів впливу методом зваженого ковзного середнього											
	2003	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
інвестиції в основний капітал	1,00	0,90	0,76	0,94	0,61	0,64					
				0,33	0,33	0,72	0,66	0,65	0,65	0,65	
рівень зайнятості	1,00	0,39	0,37	0,37	0,90	0,84					
				0,39	0,87	0,89	0,86	0,86	0,36	0,86	
Рівень зарплати	1,00	1,07	1,30	1,55	1,75	1,90					
				1,20	1,42	1,64	1,82	1,84	1,34	1,34	
Обсяг інноваційних витрат	1,00	1,50	1,91	2,93	2,65	2,34					
				1,73	2,49	2,66	2,49	2,46	2,46	2,46	
Кількість інн. акт. підпр.	1,00	1,23	1,57	1,47	1,80	1,93					
				1,41	1,48	1,68	1,84	1,86	1,86	1,36	
Кількість суб'єктів підпр. д.	1,00	1,02	1,04	1,05	1,07	1,09					
				1,03	1,05	1,06	1,08	1,08	1,08	1,08	
Обсяг реалізованої продукції	1,00	0,33	1,01'	1,24	1,25	1,38					
				0,96	1,13	1,22	1,33	1,33	1,34	1,34	

З цією метою сформуємо цільову функцію W , яка визначає завдання, що треба розв'язати при оптимізації, та визначимо критерій оптимальності (у нашому випадку – максимум загального обсягу продукції Харківського регіону). В якості керуючих змінних, тобто тих величин, змінюючи які ми наближаємося до мети, оберемо ресурси, які необхідно виділити кожній з галузей X . Цей набір керуючих змінних і є розв'язанням задачі. В якості параметрів моделі α обираються заздалегідь відомі фактори, на які ми при розв'язанні задачі не можемо впливати. Наші параметри моделі – це виділені нами фактори впливу на розвиток видів промислової діяльності.

У загальній постановці задача знаходження оптимального рішення $x^* \in X$, яке б при заданих фіксованих параметрах α , забезпечило би по можливості максимальне значення критерію ефективності W , має вигляд:

$$W^* = W(x^*, \alpha) = \max_{x \in X} W(x, \alpha) . \quad (9)$$

Наша цільова функція – загальний обсяг промислової продукції Харківського регіону – може бути записана як:

$$W = 5,5x_1 + 26,4x_2 + 4,4x_3 + 2,2x_4 + 1,8x_5 + 5,2x_6 + 1,6x_7 + 10,1x_8 + 3,2x_9 + 17,1x_{10} + 21,9x_{11} = \sum_{i=1}^{11} c_i x_i \rightarrow \max.$$

Обмеження сформуємо за факторами впливу:

$$\begin{cases} \text{Кількість інноваційно активних підприємств} \\ \text{Рівень зайнятості (трудові ресурси)} \\ \text{Рівень заробітної плати} \\ \text{Обсяг інноваційних витрат} \\ \text{Кількість суб'єктів підприємницької діяльності} \\ \text{Інвестиції у основний капітал} \end{cases} \rightarrow \begin{cases} \sum_{j=1}^{11} a_{1j} x_j \geq b_1 \\ \sum_{j=1}^{11} a_{2j} x_j \leq b_2 \\ \sum_{j=1}^{11} a_{3j} x_j \leq b_3 \\ \sum_{j=1}^{11} a_{4j} x_j \geq b_4 \\ \sum_{j=1}^{11} a_{5j} x_j \leq b_5 \\ \sum_{j=1}^{11} a_{6j} x_j \leq b_6 \end{cases}$$

Задачі у даній постановці, як правило, розв'язують аналітичним або графічним методом. У MS Excel існує можливість за допомогою настройки «Пошук рішення» знайти оптимальне рішення при декількох вхідних значеннях і наборі обмежень розв'язок (рис. 1).

Аналіз отриманих результатів обчислень

пояснимо на прикладі даних рис. 1. Коефіцієнти цільової функції та нерівностей, що описують обмеження, сформовані згідно з отриманими раніше статистичними даними. Сумарні значення описаних коефіцієнтів як цільової функції, так і факторів впливу дорівнюють 100. У правій частині обмежень представлені рекомендовані величини факторів впливу, а в лівій – отримані в результаті обчислень значення величин, обраних в якості факторів впливу.

У наведеному прикладі ми запропонували підвищити кількість інноваційно активних підприємств на 10%, трудові ресурси – на 5%, рівень заробітної плати – на 20%, обсяг інноваційних витрат – на 5%, кількість суб'єктів підприємницької діяльності – на 10%, а інвестиції в основний капітал залишити на попередньому рівні.

У прикладі, з урахуванням вимог до збільшення або зменшення факторів впливу (колонка «знак» – \leq або \geq), ми отримали запропоновані значення факторів впливу (колонка «ліва частина»): кількість інноваційно-активних підприємств доцільно збільшити на 10,95%, трудові ресурси – на 5%, рівень зарплати – на 7,56%, обсяг інноваційних витрат – на 7,83%, суб'єктів підприємницької діяльності – на 10%, а інвестиції в основний капітал залишити на попередньому рівні.

Червоним на рис. 1 виділений максимум цільової функції – максимальний обсяг промислової продукції всіх видів промислової діяльності Харківського регіону. У представленому прикладі ми знайшли розв'язок, при якому обсяг промислової продукції Харківського регіону в сукупності збільшиться на 7,78%.

Зеленим на рис. 1 позначені значення коефіцієнтів отриманих ресурсів видами промислової діяльності при заданих обмеженнях. Пошук рішення проводився з припущенням, що розподіл усіх ресурсів між усіма видами рівномір-

№	Галузі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
4	Значення	0,988	1,283	0,344	1,015	1,199	0,843	1,306	1,519	1,281	1,019	0,851			
5	Н.гр.														
6	В.гр.														
7	коеф.ЦФ	5,50	26,40	4,40	2,20	1,80	5,20	1,60	10,10	3,20	17,70	21,90			
8												107,780			
8												max			
10	Обмеження														
11	Тип												ліва част.	знак	права ч.
12	Інновац. акт. підпр.	2,10	17,80	7,30	3,10	7,20	2,10	4,40	11,40	12,10	22,40	10,10	110,95	>=	110,00
13	Трудові ресурси	2,20	14,50	10,10	3,30	7,20	4,30	2,10	7,20	12,80	24,90	11,40	105,00	<=	105,00
14	Рівень зарплати	13,50	7,80	4,80	5,20	8,30	11,50	10,40	7,80	10,90	8,30	11,50	107,56	<=	120,00
15	Обсяг іннов. витрат	1,70	10,20	4,20	1,60	7,60	3,30	7,10	2,40	18,40	29,90	13,10	107,83	>=	105,00
16	суб. підпр. діяльн	4,50	30,10	1,10	3,20	1,20	2,90	2,20	7,10	4,50	19,40	23,80	110,00	<=	110,00
17	Інвестиції у осн. кап.	1,20	20,10	18,40	3,10	4,20	2,00	4,60	8,40	7,40	15,20	15,40	100,00	>=	100,00

Рис. 1. «Пошук рішення»

ний, на рівні статистичних даних за 2013 р. Тобто в якості початкових значень були прийняті значення всіх коефіцієнтів, що дорівнюють 1 (тобто 100%). У результаті обчислень ми отримали рекомендації щодо збільшення обсягу промислової продукції на 7,78%: необхідно всі ресурси, що розподіляються по видам промислової діяльності, збільшити або зменшити відповідно до знайдених значень коефіцієнтів. Так, для 1-го виду необхідно зменшити на 1,2%; для 2-го – збільшити на 28,3%; для 3-го – зменшити на 65,6%; для 4-го – збільшити на 1,5%; для 5-го – збільшити на 19,9%; для 6-го – зменшити на 15,7%; для 7-го – збільшити на 30,6%; для 8-го – збільшити на 51,9%; для 9-го – збільшити на 28,1%; для 10-го – збільшити на 1,9%; для 11-го – зменшити на 14,9%.

При розподілу ресурсів треба пам'ятати, що й величина самих ресурсів збільшена або зменшена у відповідності до значень обчислених факторів впливу. Тобто змінена їх доля для кожного з виду промислової діяльності Харківського регіону. Проілюструємо їх підрахунок на прикладі 1-го виду промислової діяльності. Так, доля інноваційно активних підприємств становить 2,07% (проти 2,2% у 2013 р.), рівень трудових ресурсів – 2,17% (2,2%); рівень зарплати – 13,3% (13,5%); обсяг інноваційних витрат – 1,68% (1,7%); кількість суб'єктів підприємницької діяльності – 4,45% (4,5%); інвестиції в основний капітал – 1,19% (1,2%).

Був проведений великий числовий експеримент для з'ясування оптимального розподілу ресурсів з урахуванням різних обмежень на фактори впливу. Отриманий масив даних дозволяє провести якісний та кількісний аналіз розподілу ресурсів по видам промислової діяльності Харківського регіону, ураховуючи найвпливовіші фактори на особливості їх розвитку.

Висновки. У побудованій математичній моделі розподілу ресурсів в якості коефіцієнтів цільової функції були взяті середні питомі ваги індексів обсягу промислової продукції Харківського регіону за видами промислової діяльності у сукупному обсязі промислової продукції. Цей вибір, на думку автора, є очевидним, тому що ці індекси дійсно характеризують

ефективність роботи кожного з видів. Універсальність побудованого алгоритму полягає в тому, що розв'язати поставлену задачу можна при будь-яких значеннях обмежень факторів впливу. При цьому отримуються оптимальніші значення факторів у кожному з випадків. Алгоритм реалізований на платформі MS Excel, що робить його доступним для користувачів. Його нескладно адаптувати для будь-якої кількості галузей, видів промислової діяльності (підприємств) та обмежень – факторів впливу на роботу економічних об'єктів, що досліджуються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуляєва Н.М. Фінансові ресурси підприємства / Н.М. Гуляєва, О.В. Сьомко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 58–62.
2. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.В. Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский; под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2002. – 112 с.
3. Кондратенко Н.О. Теоретико-методологічні засади стратегії ресурсозбереження у регіональних економічних системах: дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.05 / Н.О. Кондратенко. – Київ, 2011. – 469 с.
4. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. ... д.е.н. / Є.В. Лапін; Сумський державний університет Міністерства освіти і науки України. – Харків, 2006. – 36 с.
5. Микитенко В.В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В.В. Микитенко, І.А. Ігнатієва // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 77–80.
6. Мокроусова Т.О. Фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів / Т.О. Мокроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №4. – С. 86–88.
7. Писаревський І.М. Підвищення ефективності використання ресурсів у плануванні виробничих процесів / І.М. Писаревський // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 91–100.
8. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М.: ИЛ, 1960. – 430 с.
9. Химмельблау Д.М. Прикладное нелинейное программирование / Д.М. Химмельблау. – М.: Мир, 1975. – 534 с.
10. Математические методы построения прогнозов / А.А. Грешников, В.А. Стакун, А.А. Стакун. – М.: Радио и связь, 1997. – 112 с.

УДК 332.1

Тимофієва С.Б.

старший викладач кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ РЕГІОНУ ТА ВПЛИВ НА НИХ ПАРАМЕТРІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE REGION AND THEIR IMPACT ON REGIONAL INFRASTRUCTURE PARAMETERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність і сучасні особливості розвитку регіональної інфраструктури. Досліджено суперечності реалізації конкурентних переваг регіонів України. Підкреслено роль конкурентного потенціалу регіонів як об'єкта аналізу. Визначено фактори підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Ключові слова: регіональна інфраструктура, конкурентні переваги, конкурентний потенціал, конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності регіонів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и современные особенности развития региональной инфраструктуры. Исследованы противоречия реализации конкурентных преимуществ регионов Украины. Подчеркнута роль конкурентного потенциала регионов как объекта анализа. Выделены факторы повышения конкурентоспособности регионов.

Ключевые слова: региональная инфраструктура, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности региона.

ANNOTATION

The essence and the modern features of the development of regional infrastructure discusses. The contradictions realization of competitive advantages of regions of Ukraine researched. The role of the competitive potential of the regions as the object of analysis underlined. Factors increasing the competitiveness of regions obtained.

Keywords: regional infrastructure; competitive advantages; competitive potential; competitiveness; competitive factors in the region.

Постановка проблеми. У зв'язку з новими економічними тенденціями XXI ст. конкурентоспроможність регіонів стала розглядатися як самостійна теоретична і практична проблема регіонального розвитку. Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура. Проблема формування, становлення та розвитку ринкової інфраструктури актуальна й для України. Великі регіони відіграють важливу роль у житті країни. У цьому зв'язку становить інтерес вивчення основних тенденцій розвитку регіонів: з одного боку – децентралізація, зростання економічних можливостей, з іншого – глобалізація економіки, підвищення ролі міждержавного рівня у прийнятті рішень щодо впливу певних чинників на конкурентні переваги регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній літературі проблеми розвитку інфраструктури стали об'єктом ретельного аналізу з початку 60-х років XX ст. Значну увагу дослідженню взаємозв'язку конкуренто-

спроможності та якості інфраструктури приділив фундатор теорії конкурентоспроможності М. Портер [1]. Окремі питання конкурентних переваг, регіональної конкурентоспроможності та її чинників досліджували М. Ахматова, В. Кондратьєв, Ю. Перський, Н. Калюжнова, В. Саблін та інші вчені [2–5].

У вітчизняній науковій літературі першими стали застосовувати цей термін фахівці регіонального напрямку і географії, а вже потім учені інших спеціальностей. Йдеться про праці П. Бубенка, Н. Бутко, Л. Подоляк, Б. Данилишина, В. Решетилу та ін. [6–9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишаються дискусійними питання щодо суперечностей впливу різних складових регіональної інфраструктури на динаміку конкурентоспроможності, узгодження інтересів регіональних суб'єктів господарювання на мікро- і макrorівнях, визначення показників, що дозволяють виміряти вплив окремих факторів розвитку інфраструктури та ін.

Мета статті полягає у спробі аналізу регіональної конкурентоспроможності через використання конкурентних переваг регіону і впливу параметрів регіональної інфраструктури на підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфраструктура в будь-якій соціально-економічній системі перш за все являє собою сукупність елементів, які забезпечують безперерйне стійке функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів даної системи. Саме тому інфраструктура як певна підсистема іншої системи покликана:

- забезпечити функціонування взаємозв'язків між елементами системи, що включають об'єкти й суб'єкти; саме це є головною функцією інфраструктури ринку, яка має пасивний характер;

- виконати регулюючу функцію, певним чином упорядковуючи взаємодію елементів самої системи, і ця функція є активною.

Слід зазначити, що аналіз ринкової інфраструктури може здійснюватися на глобальному й локальному рівнях. Глобальний, у свою чергу, існує у двох вимірах – світовому і національному та включає в себе низку локальних ринкових інфраструктур.

Регіональна інфраструктура – це основа, підґрунтя, фундамент розвитку регіону, її внутрішня будова, що створює передумови конкурентоспроможності регіону з урахуванням його конкурентних переваг. Вона являє собою комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперерйного функціонування регіонального ринку, підтримання його конкурентних переваг.

Будова інфраструктури є складною, їй притаманні багатоканальність реалізації продукції, широкий спектр сервісного обслуговування, розмаїття форм регулювання товарно-грошових відносин. Вона має складний і різноманітний характер, а також певні національні особливості. У цілому в ній можна виділити наступні складові: організаційно-технічну; фінансово-кредитну; державно-регуляторну; науково-дослідну; інформаційну.

Регіональна інфраструктура ринку покликана забезпечувати цивілізовані стосунки між суб'єктами через свої функції, до яких відносять:

1. Правове й економічне консультування підприємств, захист їхніх інтересів у державних та інших структурах.
2. Забезпечення фінансової підтримки та кредитування підприємств.
3. Підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку.
4. Регулювання руху робочої сили.
5. Створення умов для ділових контактів підприємств.
6. Сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації товарів та послуг.
7. Страховий захист підприємницької діяльності.
8. Здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

Таким чином, поняття інфраструктури насправді виходить далеко за межі традиційного розуміння (транспорт і комунікації). Воно включає в себе такі сфери, як територіальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, інфраструктура знань і т. д. Це розуміння будується на європейській концепції конкурентоспроможності, яка включає в себе такі цінності, як ефективно спрямований соціальний захист, якість навколишнього середовища, якість охорони здоров'я, соціальне обслуговування; якість життя і т. д.

Успіх і невдачі регіонів усе більшою мірою визначаються нерівномірним розподілом можливостей ревалоризації валового регіонального продукту. Тому розвиток різних згаданих видів фізичної інфраструктури передбачає наявність чіткої політики і плануючих структур для регіонального розвитку, тобто існування політики територіального/просторового розвитку, заснованого на перспективному підході.

Необхідність розвитку інфраструктури для економіки будь-якої держави незаперечно доведено. Провідні світові економіки (у тому числі

США, Китай) почали у ХХІ ст. із багатомільярдних інвестицій в інфраструктуру. Позитивний ефект вкладень в інфраструктуру доведено: за розрахунками головного економіста компанії Moody's Economy M. Занді, кожен долар, інвестований в інфраструктурний проєкт, викликає мультиплікативний ефект у розмірі 1,59 дол. [3, с. 24].

Неодноразово було доведено, що ступінь впливу одного сегмента інфраструктури на економічне зростання в порівнянні з іншим може значно відрізнятись. За результатами багатьох досліджень можна виділити певні складові регіональної інфраструктури, стан яких більшою мірою позначається на розвитку регіональної економіки, її конкурентних переваг. Багато експертів стверджують, що найбільший вплив на конкурентоспроможність регіону серед інших галузей виробничої інфраструктури має дорожня мережа. Однак існують дослідження, які доводять, що конкурентоспроможність регіону в ще більшому ступені залежить від освітньої інфраструктури. Тому будь-яка складова інфраструктури може виявитись особливо важливою в той чи інший період часу, і на будь-якому етапі економічного розвитку всі елементи інфраструктури повинні знаходитись в оптимальному поєднанні.

Для підтримки нормального функціонування інфраструктури необхідно своєчасне і достатнє фінансування проєктів по її модернізації. Будь-які інфраструктурні проєкти – будівництво автомагістралі чи лікарні – відрізняються тривалими термінами окупності і значною капіталоемністю, тому традиційно вони є об'єктами державного фінансування в силу своєї непривабливості для приватного інвестора. Зростаюче у всьому світі розуміння необхідності вливання величезних коштів в інфраструктуру регіонів, міст, усвідомлення недостатності обсягів бюджетних інвестицій змушує регіони шукати альтернативні механізми фінансування значимих об'єктів інфраструктури із залученням приватних капіталів.

Конкурентоспроможність, як і конкурентний потенціал, володіє низкою ознак, зокрема базових і забезпечувальних. До базових ознак конкурентоспроможності належать наявність у регіоні розвиненої системи продуктивних сил, що включає в себе природні багатства, науковий потенціал, рівень застосування досягнень технічного прогресу на підприємствах регіону, що створює загальний рівень техніко-технологічного забезпечення господарювання в певному регіоні, ступінь розвиненості інтелекту жителів певної території та ін. До забезпечувальних ознак конкурентоспроможності відносять її інституційну складову. Саме повна забезпеченість регіону різними об'єктами інфраструктури означає, що потенційні можливості можуть перетворитись на його реальну конкурентоспроможність і потім вже реалізуватись в конкурентних перевагах даного

регіону. Інституційна складова конкурентоспроможності регіону необхідна для впорядкування взаємовідносин між господарючими суб'єктами регіону та ефективним використанням базових.

Базові та забезпечуючі характеристики конкурентоспроможності постійно взаємодіють, створюючи синергетичний ефект здійснення цих характеристик у реальній дійсності. Одночасно надмірна розвиненість інституційної складової конкурентоспроможності регіону несе в собі загрозу самодостатності функціонування, незалежності від того, реалізується конкурентоспроможність регіону чи ні.

Конкурентоспроможність регіону включає в себе поняття ризику як найважливішої характеристики господарських процесів регіону, тому конкурентна позиція і характеристика конкурентоспроможності як сукупності потенціалів вбирає в себе обґрунтування ризику, властивого даному регіону. Ризик наявний у всій системі потенціалів, що характеризують конкурентоспроможність, і в конкурентній позиції регіону, оскільки ця позиція може нести в собі різний ступінь ризику господарювання, політичної і соціальної поведінки.

Проаналізувавши основні чинники конкурентоспроможності, вплив на неї регіональної інфраструктури, можемо визначити та узагальнити ключові її показники й подати їх у вигляді таблиці.

Отже, конкурентоспроможність регіональної економіки – це здатність реалізувати основне цільове завдання її функціонування – сталий соціально-економічний розвиток регіону із забезпеченням високої якості життя його населення. Конкурентоспроможність регіону – це економічна категорія, що характеризує відносини взаємодії системи продуктивних сил певній території, господарських відносин та інституційної форми протікання названих процесів, що здійснюються як синергетичний ефект такої взаємодії.

Інфраструктурна складова є фундаментальною в контексті регіонального розвитку, а також формування певного рівня конкурентоспроможності економіки.

Слід зазначити, що результатом взаємодії цих груп детермінант є формування трьох базових концепцій регіональної конкурентоспроможності, у рамках яких дається різна економічна спрямованість регіонів, а саме регіони як центри експортної спеціалізації, підвищення прибутку, акумуляції знань.

Таблиця 1

Ключові показники, що використовують для оцінки факторів конкурентоспроможності регіонів

Група чинників конкурентоспроможності	Показники
Базова інфраструктура	1. Коефіцієнт щільності автомобільних доріг 2. Економіко-географічні переваги
Технологічна інфраструктура	1. Рівень проникнення Інтернету 2. Рівень проникнення мобільного зв'язку 3. Кількість особистих телефонних апаратів мережі загального користування на 1 000 родин
Інфраструктура обміну знань (освітні можливості)	1. Чисельність викладачів вищих навчальних закладів на 10 тис. мешканців 2. Чисельність студентів вищих та середніх спеціальних навчальних закладів
Умови життя	1. Кліматичні (середньомісячна температура січня, ОС) 2. Житлові (розмір жилого фонду у розрахунку на душу населення; співвідношення розміру житлової площі, оснащеної гарячою водою, до загальної площі житлових приміщень) 3. Безпека (кількість правопорушень на 1 000 ос.) 4. Екологічні (відношення викидів, що забруднюють довкілля, до площі території регіону)
Демографічні тренди	1. Очікувана тривалість життя населення 2. Природне зростання населення (на 1 000 ос.) 3. Міграційний приріст населення, тис. ос.
Висококваліфікована робоча сила	1. Частка робітників із вищою та середньо-спеціальною освітою в загальній чисельності зайнятих 2. Індекс розвитку людського потенціалу
Підприємницька культура	1. Внесок малого бізнесу в ВРП 2. Відношення чисельності робітників, зайнятих на малих підприємствах до чисельності зайнятих 3. Продуктивність праці малого бізнесу
Інтернаціоналізація	1. Частка іноземних інвестицій у ВРП 2. Питома вага регіонів в експорті країни 3. Темпи приросту зовнішньої торгівлі по регіонах
Інновації	1. Витрати НДДКР на один патент 2. Кількість виданих патентів на винаходи
Доступність фінансування	1. Обсяг активів кредитних установ 2. Обсяг наданих кредитів 3. Рейтинг інвестиційного потенціалу регіону та середньозважений індекс ризику

Такий поділ регіонів є досить умовним, оскільки процес функціонування і розвитку здійснюється не паралельно, а у взаємодії всіх розглянутих факторів.

Безумовно, що всі ці чинники повинні враховуватися органами державної влади на регіональному рівні при виробленні та реалізації політики щодо конкурентних переваг регіонів.

У рамках групи детермінант, які відображають інфраструктурне наповнення регіональної економіки, можна виділити такі фактори, як: вищі навчальні заклади, здатні забезпечити підготовку висококваліфікованих фахівців; прогресивний і ефективний механізм формування та вдосконалення законодавчої бази; оптимальна структура власності; стійка і ефективна урядова та інституційна взаємодія; розвинена мережева взаємодія фірм-партнерів; високий рівень концентрації інновацій.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність, як і конкурентний потенціал, володіє рядом ознак, зокрема базових і забезпечувальних. Повна забезпеченість регіону об'єктами інфраструктури означає, що потенційні можливості регіону можуть перетворитися на його реальну конкурентоспроможність і потім вже реалізуватися в конкурентних перевагах даного регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Ахматова М.В. Теоретические модели конкурентоспособности / М.В. Ахматова // Маркетинг. – 2013. – № 4. – С. 25–38.
3. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста / В.Б. Кондратьев // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11. – Вып. 2(171). – С. 29–36.
4. Перский Ю.К., Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Ю.К. Перский, Н.Я. Калюжнова. – М. : ТЕИС, 2013. – 334 с.
5. Саблин В.Г. Повышение конкурентоспособности регионов в современных условиях / В.Г. Саблин // Молодой ученый. – 2014. – № 3. – С. 520–524.
6. Бубенко П.Т. Институційна динаміка просторової організації економічного розвитку / П.Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
7. Бутко Н., Подоляк Л. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / Н. Бутко, Л. Подоляк // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 36–44.
8. Данилишин Б. Регионализм в Украине: реальность и перспективы / Б. Данилишин // Зеркало недели. – 2012. – № 22. – С. 6–7.
9. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем : [монография] / В.П. Решетило. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 218 с.

УДК 332.12:338.4(477)

Тищенко О.П.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

АГРОПРОМИСЛОВІ ПРІОРИТЕТИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

AGRO REGIONAL PRIORITIES STRUCTURAL TRANSFORMATION OF ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати дослідження процесів структурної трансформації національної економіки України, зокрема на регіональному рівні, за період 2004–2014 рр. Акцентовано увагу на збереженні сільським, лісовим та рибним господарством стабільних протягом тривалого періоду темпів розвитку, здатних забезпечити ефективне функціонування регіональних господарських систем в умовах децентралізації управління економікою та розширення повноважень й відповідальності місцевих органів влади. Обґрунтовано пріоритетну роль сільського, лісового та рибного господарства у розвитку регіональних господарських систем та генеруванні додаткових потоків фінансових надходжень у сучасних економічних реаліях.

Ключові слова: валова додана вартість, валовий регіональний продукт, регіональна господарська система, регіональна структура національної економіки, структурні трансформації в національній економіці, сільське господарство, агропромисловий комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования процессов структурной трансформации национальной экономики Украины, в частности на региональном уровне, за период 2004–2014 гг. Акцентировано внимание на сохранении сельским, лесным и рыбным хозяйством стабильных на протяжении длительного периода темпов развития, достаточных для обеспечения эффективного функционирования региональных хозяйственных систем в условиях децентрализации управления экономикой и расширения полномочий и ответственности местных органов власти. Обоснована приоритетная роль сельского, лесного и рыбного хозяйства в развитии региональных хозяйственных систем и генерировании дополнительных потоков финансовых ресурсов в современных экономических реалиях.

Ключевые слова: валовая добавленная стоимость, валовой региональный продукт, региональная хозяйственная система, региональная структура национальной экономики, структурные трансформации в национальной экономике, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс.

ANNOTATION

The article presents the results of the study of structural transformation processes of the national economy of Ukraine, particularly at the regional level, for the period 2004–2014. The attention is focused on the preservation of stable for a long period pace of development by Agriculture, Forestry and Fisheries capable of ensuring the effective functioning of the regional economic systems in a decentralized economic governance and empowerment and responsibility of local authorities. The priority role of Agriculture, Forestry and Fisheries in developing regional economic systems and generating additional streams of financial income in the current economic realities is substantiated.

Keywords: gross value added, gross regional product, regional economic system, regional structure of the national economy, structural transformations in the national economy, agriculture, agro-industrial complex.

Постановка проблеми. Узятий Україною курс на децентралізацію управління економікою та розширення повноважень місцевих органів влади у соціально-економічній сфері актуалізує питання пошуку додаткових ресурсів із метою вирішення стратегічних завдань, забезпечення виконання програм соціально-економічного розвитку окремих територій та суттєвого покращання рівня життя населення. Першочергового значення за цих умов набуває проблема максимального використання місцевих умов й переваг та забезпечення на цій основі збільшення припливу фінансових ресурсів, які є визначальним інструментом розв'язання усіх інших регіональних проблем.

Найбільш повним і точним засобом виявлення резервів й потенційних можливостей регіональних господарств є моніторинг та аналіз структурних змін, що відбуваються в економіці регіонів. За їх результатами мають формуватись адресні управлінські заходи щодо подальших напрямів стимулювання «локальних точок зростання» та підвищення ефективності регіонального розвитку конкретних територіальних одиниць на найближчу перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем структурної трансформації національної економіки України в цілому та її окремих регіональних утворень присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як Т.І. Артёмова, М.П. Бутко, В.М. Геєць, С.А. Єрохін, Я.А. Жаліло, О.В. Коломицева, І.В. Крючкова, А.Ф. Мельник, Л.В. Шинкарук, С.Л. Шульц [1–8] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим динамічні зміни в регіональних економічних системах під впливом низки внутрішніх та зовнішніх факторів, в умовах децентралізації управління потребують поглибленого дослідження змісту процесів, що відбуваються, та обґрунтування нових інструментів й пріоритетів щодо управління структурними трансформаціями на територіальному рівні національної економіки та надання їм цільової спрямованості.

Мета статті полягає у виявленні структурних зрушень в економіці регіонів країни, оцінюванні їх впливу на характер економічного

розвитку, визначенні «локальних точок росту» та напрямів й інструментів структурної корекції господарських комплексів територій з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість та сільське господарство традиційно належать до системоутворюючих галузей (сфер діяльності) реального сектору української економіки в цілому та її окремих регіонів. Їх роль у розвитку регіональних господарських систем визначається провідними місцями в обсягах створюваної валової доданої вартості, у забезпеченні населення робочими місцями, обсягах залучених інвестицій, наповненні бюджетів за рахунок сплачуваних податків тощо. Саме на зазначені види діяльності припадає лівова частка експорту продукції, що виробляється у регіонах.

Відповідно до місця й ролі промисловості та сільського господарства у територіальній господарській системі, усі регіони країни за

типом структури економіки прийнято відносити до індустріальних, сільськогосподарських, промислово-аграрних, з домінуванням сфери послуг, з орієнтуванням на сферу послуг [9]. Останнім часом під впливом різноманітних ендогенних чинників на регіональному рівні відбувається динамічний процес зростання ролі й частки одних видів економічної діяльності та відповідного зменшення інших, унаслідок чого більшість регіонів зазнає суттєвих трансформацій власних економік, що, власне, можна вважати закономірним об'єктивним процесом, але таким, який потребує належної уваги з боку державних інституцій і вжиття, у разі необхідності, адекватних заходів із метою підвищення ефективності функціонування регіональних господарств.

Головною тенденцією трансформаційних змін, яка чітко простежується в Україні на рівні переважної більшості регіонів, є скорочення частки регіонів з індустріальним типом

Таблиця 1

**Частка провідних видів економічної діяльності
у структурі валової доданої вартості регіонів України, %**

Регіони (області, міста)	Сільське, лісове та рибне господарство		Добувна промисловість і розроблення кар'єрів		Переробна промисловість		Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Україна	11,7	9,9	3,9	6,2	20,2	12,7	12,9	16,7	13,4	8,2
АР Крим	13,2	8,6	1,7	2,1	12,7	7,9	12,1	20,4	13,9	10,8
Вінницька	29,7	25,8	0,4	1,1	16,5	10,4	8,2	10,3	11,8	5,6
Волинська	22,4	16,3	0,7	0,7	10,8	11,8	22,5	16,1	11,9	8,6
Дніпропетровська	8,0	6,4	10,7	23,3	29,6	17,7	6,8	12,9	11,4	6,9
Донецька	5,4	4,6	9,1	13,0	37,9	18,8	12,1	16,8	9,2	10,4
Житомирська	23,8	18,8	2,8	7,1	16,1	11,1	14,9	10,7	10,7	5,5
Закарпатська	19,9	14,0	0,5	0,4	16,2	15,5	17,5	15,9	12,6	8,4
Запорізька	10,6	11,5	1,0	3,0	36,5	26,5	7,7	12,0	7,3	4,7
І.-Франківська	14,9	11,2	6,4	8,3	19,8	9,6	9,5	14,9	12,2	5,2
Київська	22,2	13,5	0,1	0,5	17,5	13,4	8,0	20,9	12,1	11,2
Кіровоградська	29,8	27,3	1,7	4,3	14,8	13,3	8,1	11,9	14,9	9,4
Луганська	9,0	6,9	14,2	13,5	27,8	20,9	8,3	10,6	9,2	7,7
Львівська	15,6	8,6	1,6	3,4	16,5	10,8	10,5	16,7	16,8	9,4
Миколаївська	17,3	19,7	0,2	0,4	18,9	16,2	12,5	12,9	12,6	10,6
Одеська	11,2	9,7	0,0	0,0	13,2	9,4	8,8	15,4	29,6	18,7
Полтавська	13,5	16,2	10,9	21,2	30,7	18,7	9,3	8,1	10,6	7,7
Рівненська	20,6	17,5	0,5	2,1	13,6	11,1	14,2	11,4	11,2	7,6
Сумська	19,6	18,2	13,6	8,0	22,5	14,9	4,7	14,6	9,2	6,3
Тернопільська	25,9	23,4	0,3	1,2	12,3	9,9	12,7	12,8	13,3	7,3
Харківська	11,8	10,5	2,1	3,4	17,0	13,8	9,1	14,0	13,4	8,3
Херсонська	24,2	27,0	0,0	0,3	20,6	11,2	12,0	11,6	10,3	6,1
Хмельницька	26,5	23,4	0,4	0,6	10,6	11,1	11,7	10,2	10,6	5,4
Черкаська	24,3	23,8	0,8	0,6	17,5	17,4	10,5	12,1	11,7	7,1
Чернівецька	23,3	19,4	0,1	0,2	10,7	4,8	18,8	12,2	9,9	6,3
Чернігівська	25,7	21,7	3,5	6,3	18,9	11,0	8,8	11,1	10,7	5,9
м. Київ	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	4,5	24,1	26,3	17,7	6,4
м. Севастополь	0,1	0,0	0,9	1,3	11,8	11,8	22,9	20,1	15,1	10,1

Джерело: складено автором за даними [10;11]

економіки у загальному обсязі створеного в країні валового регіонального продукту. На підтвердження наведемо деякі цифри.

Застосування критеріїв, наведених у [9] щодо ідентифікації типу економік регіонів країни, свідчить, що у 2013 р. порівняно з 2004 р. в Україні статус регіонів з індустріальним типом економіки (частка промисловості має складати не менше 30%) зберегли чотири регіони – Дніпропетровська, Донецька, Луганська і Полтавська області (за умови віднесення до промисловості сукупно добувних і переробних підприємств). До регіонів цієї групи можна віднести й Запорізьку область, де сукупна частка добувної та переробної промисловості склала 29,5% (табл. 1).

Усі регіони, ідентифіковані як регіони з індустріальним типом економіки, зазнали втрат у частці створеного валового регіонального продукту країни (крім Полтавської області) за останні п'ять років. Сукупна втрата частки за період 2008–2013 рр. зазначених регіонів склала 4,2%, з яких 1,6% припадає на Донецьку область (рис. 1).

Судячи з оприлюднених попередніх офіційних статистичних даних щодо індексу фізичного обсягу валового регіонального продукту за 2014 р., тенденція до скорочення частки зазначених регіонів лише посилиться, у першу чергу за рахунок регіонів, на території яких відбуваються військові дії – Донецької та Луганської областей (зазначений індекс у цих регіонах у 2014 р. по відношенню до попереднього склав, відповідно, 70,2 та 49,6%). В інших індустріальних регіонах індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту у 2014 р. так само був нижче 100% [12].

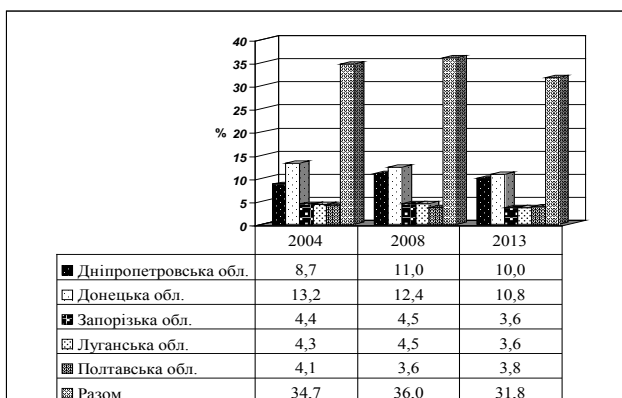


Рис. 1. Зміна частки регіонів з економікою індустріального типу у валовому регіональному продукті України у 2004–2013 рр.

Джерело: складено автором за даними [11]

Більш детальний аналіз показників розвитку промисловості в індустріальних регіонах у динаміці дозволив виявити характерну закономірність – перерозподіл часток у структурі валової доданої вартості між переробною і добувною промисловістю на користь останньої. Особливо

помітною дана тенденція є в Дніпропетровській та Полтавській областях, де приріст частки добувної промисловості за останні п'ять років перевищив 10%, що відбувалось на тлі скорочення частки переробної промисловості у цих областях, відповідно, на 11,9 та 12,0%. Єдиним регіоном, який випав із загальної тенденції, стала Луганська область, де одночасно скоротилися частки як добувної, так й переробної промисловості.

Отже, слід констатувати, що в українській економіці спостерігається тенденція щодо поступового послаблення позицій індустріальних регіонів в економічному потенціалі країни на користь регіонів з іншими типами економік та переважанням у структурі виробництва інших видів економічної діяльності.

У той же час у 2004–2013 рр. регіони з домінуванням у валовій доданій вартості такого виду діяльності, як сільське, лісове та рибне господарство в основному не втратили своїх позицій, а деяким з них у періоді, що розглядається, навіть вдалося досягти незначного зростання власної частки у валовому регіональному продукті країни (Кіровоградська, Тернопільська, Черкаська області). Слід зазначити, що у 2013 р. саме сільське, лісове та рибне господарство посідало першу сходинку за часткою у валовій доданій вартості серед усіх видів економічної діяльності у 13-ти регіонах країни. Сукупна частка цих регіонів у валовій доданій вартості протягом останніх 10-ти років стабільно перевищує 20% від загального показника по країні (рис. 2). Причому у семи регіонах (Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області) його частка перевищувала 20% у структурі валової доданої вартості регіонів та ще у двох (Миколаївська та Чернівецька області) була близькою до даного рівня. За результатами здійсненого аналізу можна зробити висновок про те, що внаслідок подій, що відбуваються нині на сході України, цілком очевидно, що у найближчій перспективі не доводиться очікувати сплеску активності у промисловому секторі регіонів, що втягнуті у військовий конфлікт. Отже, нескладно передбачити подальше зниження ролі промисловості у створенні валової доданої вартості як у цілому по країні, так й у регіонах з індустріальним типом економіки. В умовах, що склалися, саме сільське господарство разом із суміжними виробництвами слід розглядати як пріоритетну сферу діяльності у більшості регіонів країни, яка здатна забезпечити спочатку утримання параметрів регіональних господарських систем на досягнутому рівні, а згодом їх економічне піднесення. Тому з боку державних управлінських структур усіх рівнів повинен діяти режим максимального сприяння й всілякої підтримки сільськогосподарської та пов'язаної з нею інших видів діяльності в регіонах.

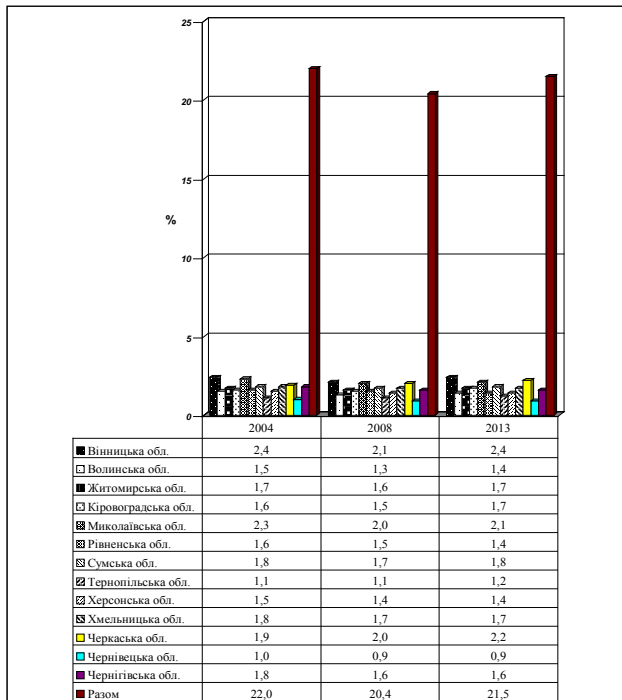


Рис. 2. Зміна частки регіонів із домінуванням в економіці сільського, лісового та рибного господарства у валовому регіональному продукті України у 2004–2013 рр.

Джерело: складено автором за даними: [11]

На підтвердження «визначальної» ролі сільського господарства (разом із лісовим та рибним) у розвитку регіональних господарських систем наведемо й проаналізуємо дані по вже згадуваних семи регіонах із найбільшою його часткою (понад 20%) у структурі валової доданої вартості регіону з позиції його ролі в експорті регіону (табл. 2).

Як бачимо, за останні чотири роки (2010–2014 рр.) в усіх регіонах (окрім Вінницької області, де він є стабільно високим) відбувся значний приріст обсягів експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в межах від 11,6 до 34,5%, що дає усі підстави віднести цю діяльність до пріоритетної, від якої значною мірою залежать основні показники соціально-економічного розвитку таких регіонів, як Вінницька, Кіровоградська, Херсонська, Черкаська області. В інших регіонах її вплив є хоча й меншим, але теж достатньо суттєвим на загальний розвиток регіону. Також слід зазначити, що в усіх без виключення аналізованих регіонах спостерігається позитивне експортно-імпортне сальдо, про що наочно свідчить величина коефіцієнту покриття експортом імпорту.

Однак у той же час викликає занепокоєння негативна тенденція щодо зменшення у структурі експорту регіонів готових харчових продуктів на користь сировинних товарів (табл. 3),

Таблиця 2

Динаміка та частка товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції* по деяких регіонах України, %

Регіони (області)	2010	2011	2012	2013	2014	Приріст (2014 р. до 2010 р.)	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (2014 р.)
Україна	19,4	18,9	26,2	27,1	30,9	11,5	0,99
Вінницька	65,6	65,6	65,9	62,2	69,0	3,4	1,73
Кіровоградська	46,8	56,3	58,6	78,4	81,3	34,5	4,07
Тернопільська	16,9	30,7	37,5	36,7	37,8	20,9	1,18
Херсонська	45,8	53,1	54,4	51,6	66,3	20,5	1,93
Хмельницька	27,8	28,7	32,4	30,2	41,0	13,2	1,46
Черкаська	39,9	44,8	41,2	46,1	51,4	11,6	1,50
Чернігівська	28,0	31,4	42,3	37,3	45,0	17,0	1,32

* Коди 1-24 згідно з УКТЗЕД.

Джерело: складено і розраховано автором за даними: [13; 14]

Таблиця 3

Структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції* по деяких регіонах України, %

Регіони (області)	Живі тварини, продукти тваринного походження		Продукти рослинного походження		Жири та олії тваринного або рослинного походження		Готові харчові продукти	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014
Вінницька	3,4	6,8	13,0	32,7	32,4	32,1	51,2	28,4
Кіровоградська	1,5	1,0	9,8	12,3	69,2	67,6	19,5	19,1
Тернопільська	7,1	8,7	27,6	81,6	0,0	1,1	65,3	8,6
Херсонська	5,0	13,9	55,0	58,8	2,7	1,8	37,3	25,5
Хмельницька	32,1	25,9	59,0	68,7	0,0	1,2	8,9	4,2
Черкаська	4,7	1,8	30,6	63,2	34,1	8,7	30,6	26,3
Чернігівська	20,2	9,0	55,9	80,1	7,4	4,7	16,5	6,2

* Коди 1-24 згідно з УКТЗЕД.

Джерело: складено і розраховано автором за даними [13; 14]

що призводить до зниження ефективності експортних операцій через зменшення обсягів надходжень від їх здійснення.

Виявлені тенденції свідчать, що попри загальноприйнятту та поширену у науковому середовищі та серед практиків думку стосовно критеріїв прогресивності змін у структурі регіональних економік, які полягають у переоснащенні технологічної бази, застосуванні наукоємних технологій, розвитку інноваційних виробництв, насамперед у промисловості, не повністю відповідає характеру реальних трансформаційних процесів в українській економіці, що відбуваються на рівні регіонів.

Висновки. Проаналізувавши структурні трансформації у базових галузях економіки регіонів за майже десятирічній період, спробуємо відповісти на запитання: структуру економіки якого регіону можна вважати сучасною та ефективною чи, навпаки, застарілою та такою, що не відповідає вимогам часу? який напрям змін структури може вважатись пріоритетним? Для аргументованої відповіді на поставлені запитання, за умови великої кількості можливих альтернативних напрямів перспективного розвитку регіональних господарських систем, цілком очевидно, мають бути задані певні критерії. Як свідчать дані табл. 1, серед усіх регіонів країни немає двох однакових за своєю структурою економік, мову можна вести лише про схожість та належність до певного типу.

У даному дослідженні при здійсненні аналізу структурних змін автором було поставлено завдання виявити та показати потенційні внутрішньорегіональні резерви й напрями можливого надходження додаткових фінансових ресурсів у регіон в умовах децентралізації управління економікою та підвищення відповідальності місцевих органів влади за стан справ на підконтрольних територіях.

Як критерій ефективності структури економіки регіону пропонується використати її здатність генерувати, у першу чергу за рахунок власної господарської діяльності, експортні потоки товарів та ресурсів, тобто експортну спроможність регіональної господарської системи. На користь такого підходу наведемо деякі аргументи.

1) В умовах децентралізації та підвищення рівня фінансової самостійності територіальних одиниць першочергового значення набувають можливості залучення додаткових джерел фінансових ресурсів для їх розвитку, зокрема, за рахунок збільшення експорту продукції, що виробляється в регіоні.

2) Наявність та ефективне використання місцевих переваг – сільське, лісове та рибне господарство нині у 13-ти регіонах країни є видом економічної діяльності, на який припадає найбільша частка валової доданої вартості, що створюється у регіоні. Ще у семи регіонах вона

посідає другу-третю сходинки в її структурі. Фізична наявність достатньої кількості ресурсів, у першу чергу сільськогосподарських угідь, їх висока якість у комбінації з висококваліфікованим персоналом, здані продукувати значно більші обсяги виробництва продукції.

Саме даний вид діяльності через процеси деіндустріалізації (які, на жаль, поки що не вдається зупинити), на нашу думку, може виступити рушійною силою («точкою зростання»), здатною забезпечити збурення в економіці та сприяти піднесенню як регіональних економік, так й національної економіки в цілому.

3) Сприятлива кон'юнктура на світових ринках – зростання потреби у продовольстві в світі розширює потенційні можливості щодо експорту продукції, у першу чергу сільського господарства, що може забезпечити стабільні й довготривалі валютні надходження в регіони країни.

4) Сільське господарство порівняно з промисловістю є значно менш капіталоемною галуззю із значно швидшим терміном окупності вкладених коштів. Його прискорений розвиток здатний викликати «ланцюгову реакцію» – розвиток суміжних галузей і сфер діяльності, безпосередньо пов'язаних із сільським господарством: переробну промисловість, складське господарство, транспортну інфраструктуру, торгівлю, надання різноманітних послуг тощо, що сприятиме розв'язанню соціальних проблем у регіонах, зокрема, підвищенню рівня зайнятості, розвитку галузей соціальної інфраструктури.

5) Вітчизняна сільськогосподарська продукція вже є достатньо відомою на ринках інших країн, відносно недорогою, позитивно зарекомендувала себе і не потребує великих витрат на її рекламування і просування. Головним напрямком у найближчій перспективі має стати збільшення у структурі експорту вже готової продукції, яка виробляється із місцевої сільськогосподарської сировини.

Таким чином, перспективи подальших розвідок за проблематикою, означеною у даній статті, вбачаються в системному обґрунтуванні інструментарію державного стимулювання розвитку агропромислового комплексу (сільське господарство, переробна промисловість та пов'язані з ними види діяльності) як «локомотиву», здатного забезпечити зростання економіки регіонів та національної економіки в цілому на нинішньому етапі її історичного розвитку. Виходячи з цього регіональні стратегії розвитку більшості регіонів країни повинні розроблятися з акцентом на пріоритетність сільського господарства, виробництва готових харчових продуктів та першочергового стимулювання вкладення як вітчизняних, так й іноземних інвестицій у розвиток та збільшення потенціалу цієї сфери господарської діяльності вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М.П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С.А. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 526 с.
3. Коломицева О.В. Стратегія структурних змін економіки регіонів: методологія і практика : [монографія] / О.В. Коломицева. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 371 с.
4. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / І.В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2004. – 317 с.
5. Механізми реалізації регіональної структурної політики : [монографія] / А.Ф. Мельник [та ін.] ; за заг. наук. ред. проф. А.Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 333 с.
6. Структурні зміни та економічний розвиток України : [монографія] / В.М. Геець [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б. в.], 2011. – 696 с.
7. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
8. Шульц С.Л. Просторові економічні трансформації: аналіз концентраційних процесів / С.Л. Шульц // Збірник наукових праць ПВНЗ «Буковинський університет». Економічні науки. – 2009. – № 5. – С. 30–39.
9. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р., затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р., № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
10. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт за 2001–2009 роки» / За ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 155 с.
11. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт за 2013 рік» / За ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 116 с.
12. Статистична інформація. Економічна статистика. Національні рахунки. Валовий регіональний продукт (2004–2014 рр.) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Статистичний збірник «Регіони України» / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Ч. 2. – 783 с.
14. Статистичний збірник «Регіони України» / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – Ч. 2. – 681 с.

УДК 314.32

Ценклер Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕКРЕАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ

BACKGROUND RECREATIONAL ACTIVATION EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN CARPATHIAN REGION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність рекреаційного потенціалу Карпатського регіону та його роль в євроінтеграційних процесах. За своєю сутністю активізація розвитку рекреаційної та туристичної діяльності в регіоні є одним із напрямків трансформації економіки Карпатського регіону у напрямку до поглиблення євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: рекреаційний потенціал, Карпатський регіон, трансформація економіки, євроінтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность рекреационного потенциала Карпатского региона и его роль в евроинтеграционных процессах. За своей сущностью активизация развития рекреационной и туристической деятельности в регионе является одним из направлений трансформации экономики Карпатского региона по направлению к углублению евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: рекреационный потенциал, Карпатский регион, трансформация экономики, евроинтеграция.

ANNOTATION

In the article the essence of the recreational potential of the Carpathian region and its role in the European integration processes. For its essence intensification of the development of recreational and tourism activities in the region is one of the areas of economic transformation of the Carpathian region in the direction of deepening the European integration processes.

Keywords: recreational potential, Carpathian region, the transformation of the economy, European integration.

Постановка проблеми. Серед ключових проблем економічного розвитку Карпатського регіону України в умовах євроінтеграції – відсутність системного характеру трансформаційних процесів в економіці. Справа в тому, що Карпатський регіон у сучасному його розумінні не сформований досі як певна економічна цілісність, а перетворення, що здійснюється в контексті оптимізації розвитку економіки чотирьох регіонів України (Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей), не мають комплексного характеру.

У контексті характеристики описаної нами проблеми розглянемо детальніше особливості розвитку рекреаційного потенціалу областей Карпатського регіону в умовах євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло проблем, що стосуються соціально-економічного розвитку регіонів України, розглянуто у працях таких вітчизняних вчених, як О. Бей, В. Вакуленко, Т. Будзінський,

З. Варналій, Ю. Верланов, Я. Верменич, В. Литвин, В. Керецман, Є. Кисельов, В. Куйбіда, В. Малиновський, В. Романюк, Т. Татаренко, Л. Шевчук та ін. Серед науковців, праці яких присвячені власне питанням регіональної економіки, можна назвати П. Беленького, П. Бубенка, В. Василенка, Б. Кваснюка, В. Пилу, В. Симоненка, Д. Стеченка, В. Чужикова, А. Шевчука та ін. Однак сучасна як ринкова, так і політична кон'юнктура є дуже мінливою, і соціально-економічні процеси, що відбуваються в Україні, у тому числі на регіональному рівні, потребують постійного моніторингу та розробки нових моделей переходу регіональних суспільних систем до нових прогресивних моделей розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний досвід досліджень регіональної проблематики, її окремі аспекти, а саме рекреаційні передумови активізації євроінтеграційних процесів у Карпатському регіоні, потребують подальшого теоретичного й методологічного обґрунтування та актуалізації.

Мета статті полягає в аналізі рекреаційних передумов та факторів, окресленні ретроспективних тенденцій та особливостей сучасного етапу розвитку економіки Карпатського регіону на тлі розгортання євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість фахівців висловлюють думку про пріоритетність розвитку в Карпатському регіоні рекреаційно-туристичного комплексу. І з такою думкою важко не погодитися. Справді, в окремих районах Карпат насиченість територій рекреаційними об'єктами досить висока (понад 600 рекреаційних об'єктів загальною місткістю більш 82 тис.). Рекреаційна місткість ландшафтів становить: взимку – 3,9 млн. осіб, влітку – 1,7 млн. осіб; а загалом упродовж року Карпатський регіон може приймати до 8 млн. туристів і рекреантів та 12 млн. екскурсантів [6].

Водночас, як слушно зазначає П. Гаман, такі цифри ще не говорять про високий рівень рекреаційного освоєння, оскільки якість сучасного обслуговування та інших умов в рекреаційно-туристичних закладах регіону є далекими від світових стандартів [1, с. 83–83]. Очевидно,

що формування туристичного комплексу держави зараз неможливо уявити без динамічного розвитку Карпатського регіону. Вигідне територіально-політичне розташування, природні ресурси і рекреаційний потенціал регіону створюють можливості збільшувати потоки іноземних та вітчизняних туристів, що, у свою чергу, сприятиме вирішенню соціально-економічних проблем за умови стабільного розвитку готельного господарства. Сьогодні індустрія гостинності входить у систему господарювання регіону і є важливою складовою економіки туризму. Основою готельного бізнесу як виду економічної діяльності є сфера надання послуг і організація проживання за винагороду. Індустрію гостинності складають засоби колективного та індивідуального розміщення: готелі, мотелі, кемпінги, апартamenti, туристичні бази та приватний сектор, що залучений до розміщення туристів.

Туристичний комплекс Карпатського регіону функціонально зорієнтований на прийом й обслуговування туристичних потоків із метою дозвілля, пізнання краю, відпочинку, активного туризму і спорту, оздоровлення й профільного лікування. Основу його функціонально-компонентної структури формують заклади з розміщення туристів.

Розміщення – найважливіший елемент туризму. У результаті формування сегментів готельного ринку та його становлення готельний бізнес пропонує все більший спектр нових інвестиційних можливостей і різноманітність конкурентоздатного продукту.

Готельна галузь туристичного комплексу Карпатського регіону представлена всіма видами нічліжних закладів різних форм власності для короткотермінового проживання. Структура регіонального готельного господарства реально відображає туристичні потоки: чим більше внутрішніх та іноземних відвідувачів у тому чи іншому регіоні, тим більше засобів розміщення має цей регіон.

Характеризуючи матеріальну базу готельного господарства регіону, можна відзначити, що в 2013 р. на території Карпатського регіону налічувалось 948 закладів колективного

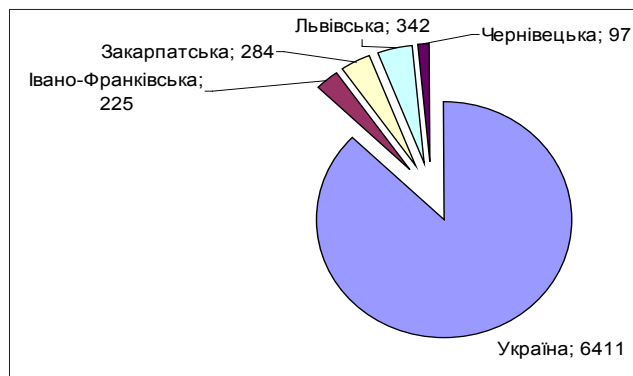


Рис. 1. Колективні засоби розміщення Карпатського регіону та України в 2013 р., закладів [4]

розміщення, у тому числі готелів та аналогічних засобів розміщення, що становило 14,8% від загальної кількості закладів колективного розміщення в Україні. Частка закладів колективного розміщення Карпатського регіону за областями, які входять до його складу, представлена на рис. 1.

У структурі колективних засобів розміщення виділяють дві складові: готелі та аналогічні засоби розміщення (готелі, мотелі, хостели, кемпінги та ін.) та спеціалізовані засоби розміщення (санаторії, пансіонати, профілакторії, бальнеологічні лікарні, грязелікарні, будинки відпочинку, бази відпочинку та інші заклади відпочинку (крім туристичних баз)). Співвідношення готелів та аналогічних засобів розміщення і спеціалізованих засобів розміщення у межах Карпатського регіону становить 80% і 20% відповідно. Для порівняння, аналогічний показник по Україні становить 56% і 44% відповідно. Структура колективних засобів розміщення у межах Карпатського регіону показана на рис. 2.

За формою власності готелів та аналогічних засобів розміщення на 1.01.2014 р. у Карпатському регіоні переважну більшість – 469 одиниць – складали готелі та аналогічні засоби розміщення, що перебувають у власності фізичних осіб – підприємців, що, відповідно, становить 66% від їх загальної кількості. У власності юридичних осіб протягом досліджуваного періоду перебувало 234 готелі та аналогічні засоби розміщення, що, відповідно, становить 34% від їх загальної кількості у регіоні.

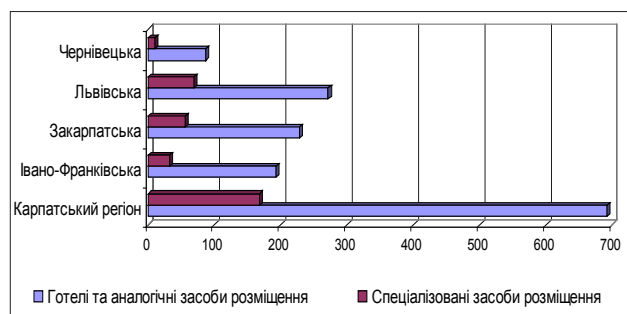


Рис. 2. Структура колективних засобів розміщення Карпатського регіону в 2013 р., закладів [4]

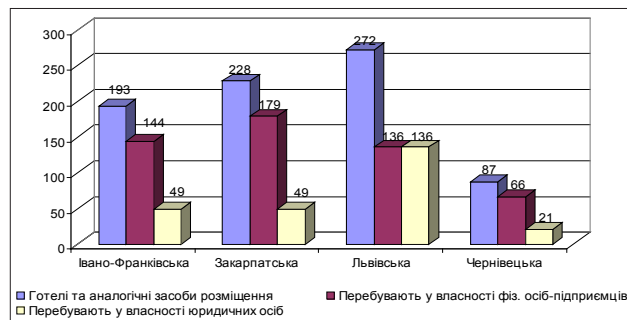


Рис. 3. Готелі та аналогічні засоби розміщення Карпатського регіону за формою власності у 2013 р., закладів [4]

Розподіл вищезгаданого показника в межах Карпатського регіону за областями показано на рис. 3.

У структурі готельного господарства досліджуваного регіону переважає частка готелів, яких, за даними офіційної статистики, на 1.01.2014 р. налічувалося 442, що становить 56% від загальної кількості готелів та аналогічних засобів розміщення (рис. 4).

Наступними за кількістю в межах досліджуваного регіону є група закладів розміщення, що включає туристичні бази, гірські притулки, студентські літні табори та інші місця тимчасового розміщення, яких налічувалося 248, та мотелі (77 закладів). Частка хостелів та гуртожитків для туристів є незначною і загалом не перевищувала 1,6%.

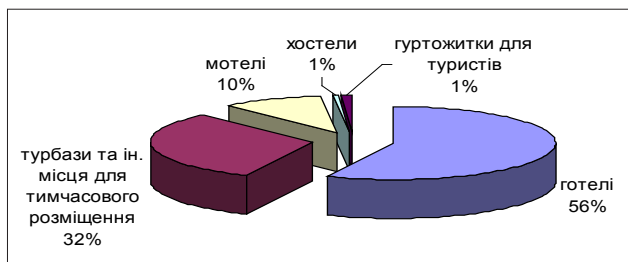


Рис. 4. Частка готелів та аналогічних засобів розміщення Карпатського регіону [4]

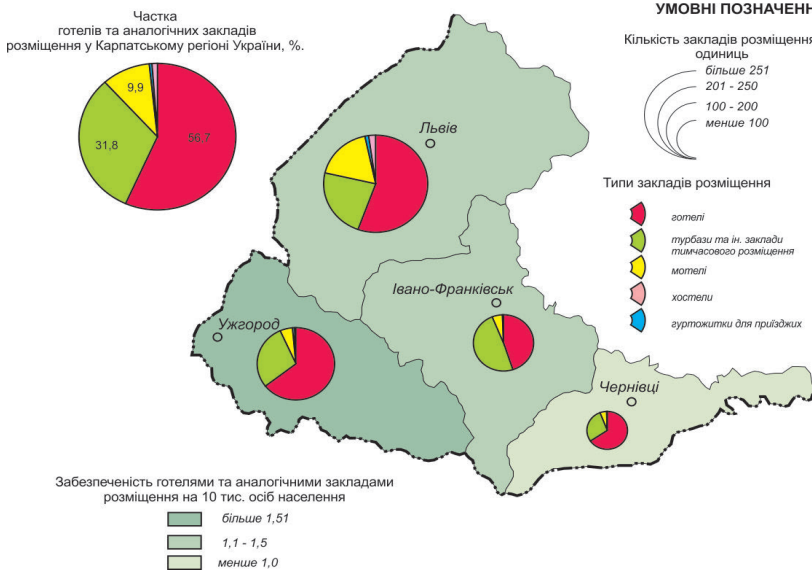


Рис. 5. Територіальна структура закладів розміщення у Карпатському регіоні

У 2013 р. послугами готельних закладів регіону скористувалося 600 274 особи, з них 129 824 – іноземці із 71 країн світу (переважно жителі сусідніх держав – Польщі, Росії, Молдови, Словаччини, а також Німеччини, Канади, США, Італії та ін.).

Аналіз територіальної структури закладів розміщення Карпатського регіону (рис. 5), загалом, свідчить про пропорційність розвитку сфери гостинності до кількості населення в чотирьох областях, що входять до його складу. Водночас найкраще забезпеченою закладами розміщення є Закарпатська область, що випереджає за цим показником навіть Львівську область, де основна частка відповідних закладів припадає на обласний центр. Однак у Львівській області структура закладів розміщення є найбільш диференційованою та, відповідно, найближчою до європейської моделі.

Важливою проблемою Карпатського регіону, що у перспективі може гальмувати розвиток його рекреаційної сфери, є несприятлива екологічна ситуація, яка пов'язана з багатьма чинниками: незбалансованістю розвитку окремих галузей економіки та промисловості, неналежним ставленням до природних ресурсів та доквілля та ін. На думку фахівців, все це призвело до інтенсивного та нераціонального природокористування, погіршення природного середовища загалом. Забрудненість середовища безпосередньо залежить від дії забруднюючих джерел та факторів, які негативно впливають на стан здоров'я населення, на показники смертності та дитячої захворюваності [5; 7].

Оцінка екологічної ситуації показує, що для більшої частини Карпатського регіону характерними є істотна антропогенна трансформованість ландшафтів і значна забрудненість середовища. В окремих прикарпатських областях сформувалися стабільні території загрозового екологічного стану. В останні роки значно зросла загроза виникнення екологічно небезпечних техногенних аварій і катастроф. За забрудненістю повітря і вод Карпатський

Таблиця 1

Готелі та аналогічні засоби розміщення Карпатського регіону

Регіон	Всього	Готелі	Турбази та ін. місця для тимчасового розміщення	Мотелі	Хостели	Гуртожитки для туристів
Закарпатська обл.	228	147	66	12	2	1
Івано-Франківська обл.	193	87	94	11	0	1
Львівська обл.	272	151	63	49	3	6
Чернівецька обл.	87	57	25	5	0	0
Карпатський регіон	780	442	248	77	5	8

Джерело: складено за основою [4]

регіон, за даними В. Гобели, займає четверте, а за забрудненістю ґрунтів мінеральними добривами і пестицидами – відповідно, перше та друге місця в Україні [2].

З огляду на це можемо погодитися із А. Голодом, який вважає, що «екологічні проблеми розвитку туризму є не лише індикатором стану безпеки цього виду діяльності, а й важливим фактором забезпечення економічної безпеки держав і макрорегіонів» [3].

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що саме значний рекреаційний потенціал Карпатського регіону, на нашу думку, є провідною передумовою активізації процесів європейської інтеграції на регіональному рівні. Власне, населення регіону, яке формує його інтелектуальний потенціал, є джерелом ділової активності і забезпечує в сучасних умовах прогресивні тенденції розвитку окремих сфер регіональної економіки. Висока мобільність населення Карпатського регіону, безумовно, також сприяє активізації транскордонного співробітництва та зовнішньоекономічних зв'язків. Рекреаційний потенціал регіону, який базується, головним чином, на наявних природних та історико-культурних ресурсах, також активізує транскордонну співпрацю. Отже, за своєю сутністю активізація розвитку рекреаційної та туристич-

ної діяльності в регіоні є теж одним із напрямків трансформації економіки Карпатського регіону у напрямку поглиблення євроінтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаман П.І. Формування механізмів прискореного інноваційного розвитку рекреаційного потенціалу Карпатського регіону України / П.І. Гаман // Економіка та держава. – 2008. – С. 82–83.
2. Гобела В.В. Огляд економічних, соціальних та екологічних загроз Карпатському регіону / В.В. Гобела // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 81–87.
3. Голод А.П. Екологічна безпека туризму в регіоні: суть та шляхи забезпечення / А.П. Голод, З.П. Новосад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.03. – С. 84–88.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Манів З.О. Регіональна економіка / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. – Львів : Магнолія, 2006. – 638 с.
6. Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. Обласний комітет з економічних реформ. Програма створення Наукового парку «Ужгородський національний університет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/5180.htm>.
7. Тодосійчук В.Л. Регіональна економіка : [підручник] / В.Л. Тодосійчук. – Вінниця : ВДАУ, 2008. – 434 с.

УДК 338.24:640.41(045)

Язіна В.А.

аспірант

Запорізької державної інженерної академії

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ: СУТНІСТЬ І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

STATE MANAGEMENT OF THE TOURISM INDUSTRY: THE ESSENCE AND WAYS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається державне регулювання туристичної галузі в Україні. Представлено основні органи державного управління туристичною галуззю та проаналізовано нормативно-правову базу. Розкрито поняття державного регулювання, розглянуто сутність та специфіку державної політики управління туризмом, проаналізовано ефективність її використання. Виявлено можливі шляхи підвищення механізму державного регулювання туризму. Проаналізовано основні моделі розвитку індустрії туризму та обрано модель, яка є найбільш прийнятною для розвитку вітчизняного туризму. Запропоновано шляхи щодо підвищення ефективності регулювання державної політики у галузі туризму.

Ключові слова: туризм, Україна, державне регулювання, туристична галузь, модель розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается государственное регулирование туристической отрасли в Украине. Представлены основные органы государственного управления туристической отраслью и проанализирована нормативно-правовая база. Раскрыто понятие государственного регулирования, рассмотрены сущность и специфика государственной политики управления туризмом и проанализирована эффективность ее использования. Выявлены возможные пути повышения механизма государственного регулирования туризма. Проанализированы основные модели развития индустрии туризма и выбрана модель, которая является наиболее приемлемой для развития отечественного туризма. Предложены пути повышения эффективности регулирования государственной политики в индустрии туризма.

Ключевые слова: туризм, Украина, государственное регулирование, туристическая отрасль, модель развития.

ANNOTATION

The article examines state management of the tourism industry in Ukraine. The main governments of state management of the tourism industry and analyzed the regulatory base. Explain the concept of state regulation, consider the essence and specifics of public policy of tourism management and analyses its efficiency. Identified ways to improve the mechanism of state management of tourism. Analyzed the basic model of the development of the tourism industry and selected which model is most appropriate for the development of domestic tourism. Suggested ways to improve management of the state policy in the tourism industry.

Keywords: tourism, Ukraine, state management, tourism industry, model of development.

Постановка проблеми. Туристична галузь в Україні займає невисокі позиції серед інших секторів економіки, і розвиток її діяльності гальмується за багатьох причин: нерозвинена нормативно-правова база; неналежна якість туристичних продуктів та послуг; недостатня популяризація внутрішнього українського туристичного відпочинку; економічна та політична нестабільність; недостатній контроль легітимності виконання процедур сертифікації,

стандартизації у функціонуванні сфери гостинності; відсутність чітко сформованої стратегії розвитку туризму та ін. Належне функціонування та розвиток туристичної галузі в Україні може стати можливим завдяки впровадженню ефективного державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питання державного регулювання туристичної діяльності приділяло увагу багато дослідників, зокрема: Бартошук О.В. [8], Давидова О.Г. [7], Кифяк В.Ф., Кравчук І.В. [9], Папірян Г.А. [10], Ткач В.О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Україна – країна з нестійкою економікою, тому існує гостра необхідність втручання держави в регулюванні туристичної галузі. Активне державне регулювання зумовить вирішення багатьох проблем, що перешкоджають розвитку туристичної галузі, але лише за умови дійсно ефективного механізму державного регулювання. Питання державного регулювання галузі туризму досліджено недостатньо, у першу чергу щодо удосконалення управлінського апарату та основних механізмів державного регулювання.

Мета статті полягає в аналізі державного управління туристичною галуззю України та розробці теоретичних, методичних і практичних положень щодо підвищення ефективності механізмів державного регулювання галузі туризму.

Для досягнення поставленої мети визначено та вирішено комплекс окремих задач:

- визначити поняття державного регулювання та його сутність;
- виявити можливі шляхи підвищення механізму державного регулювання туризму;
- розробити шляхи удосконалення управлінського державного апарату в галузі туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правовою базою функціонування вітчизняного туризму є Конституція України, Закон України «Про туризм», інші законодавчі акти України, що їх доповнюють, міжнародні договори та угоди, в яких бере участь Україна. Основним документом, який регулює туристичну діяльність в Україні, є Закон України «Про туризм» (прийнятий у 1995 р.), Закон «Про внесення змін до Закону України «Про туризм», прийнятий ВР у 2003 р., в якому

визначено основні правові, організаційні, виховні та соціально-економічні принципи реалізації політики України в галузі туризму. Крім того, регулювання в галузі туризму здійснюється Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади в галузі туризму, Верховною Радою Автономної Республіки Крим та Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їх компетенції [1, с. 7].

Державне управління в галузі туризму здійснює спеціалізований центральний орган виконавчої влади – Міністерство культури і туризму України, створене на підставі Указу Президента України від 24.04.2005 р. № 680/2005. У структурі міністерства функціонує Державна служба туризму і курортів, яка є правонаступницею Державної туристичної адміністрації України [2].

З огляду на вимоги Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм», яким визначаються основні цілі державного регулювання у сфері туризму, а також шляхи реалізації державної туристичної політики [3, с. 37], треба підкреслити, що державне регулювання у сфері туризму здійснюється органами, яким законодавством надано повноваження щодо реалізації державної політики у сфері туризму. Разом з тим у Законі відсутнє визначення поняття державного регулювання у сфері туризму. Такого визначення немає і в інших нормативно-правових актах, які регулюють відносини у сфері туризму [4].

Якщо розглядати поняття державного регулювання загалом, то вільна енциклопедія «Вікіпедія» надає наступне визначення: державне регулювання – це сукупність інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до підприємств і громадян. Воно включає закони, формальні й неформальні розпорядження і допоміжні правила, що встановлюються державою, а також недержавними організаціями або організаціями саморегулювання, яким держава делегувала регуляторні повноваження; це набір здійснюваних державними структурами заходів, направлених на контроль поведінки індивідів або груп, які потрапляють під контроль цих структур. Воно включає закони і допоміжні інструменти, що створюються державою, а також правила, що встановлюються державними і недержавними агентствами в рамках делегованих повноважень [5].

У словнику-довіднику за редакцією Князева В.М. та Бакуменка В.Д. механізми державного управління визначаються як «практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей» [6, с. 116].

Аналізуючи загальні поняття державного регулювання, можна сказати, що процес дер-

жавного регулювання туристичної галузі потребує здійснення та впровадження комплексу організаційних, соціально-економічних, управлінських та інших заходів як основних складових ефективного реалізації державної політики.

Специфіка соціально-економічних та політичних умов розвитку країн світу пояснює різноманітні підходи до державного регулювання розвитку туристичної діяльності, зокрема: політична та економічна стабільність країн, роль туризму у формуванні державного бюджету країни, рівень туристичної привабливості для туристів (наявність та стан історико-культурних пам'яток, унікальних природних ресурсів та ін.). Так, нині дослідниками виділяється чотири моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності [7].

Перша (ринкова) модель передбачає відсутність центральної державної туристичної адміністрації, органу державного управління на рівні центральної влади. Усі питання, пов'язані з розвитком туризму, вирішуються на рівні регіонів або самостійно суб'єктами господарювання на основі оперативного регулювання та принципів ринкової економіки. Основна умова для можливості використання цієї моделі полягає в тому, що країна має бути привабливою для іноземних туристів з усіх поглядів і не мати потребу в особливій рекламі національного туристичного продукту на світовому ринку [8].

Друга модель передбачає наявність міністерства (органу управління) як сильного та авторитетного апарату управління, який здійснює розвиток та контроль всієї туристичної галузі країни. Така модель управління притаманна країнам, що розвиваються, з перехідною економікою і має наміри зробити туризм одним із найперспективніших видів економічної діяльності. Наприклад, Єгипет, Мексика, Туреччина характеризуються багатим історичним та природним потенціалом, що має бути підтримано на державному рівні.

Третя модель державного регулювання туристичної діяльності називається європейською, адже представниками є розвинені європейські держави, а саме Франція, Іспанія, Велика Британія, Італія, на частину яких, згідно з даними ВТО, припадає близько 1/3 світових туристичних прибутків [9, с. 136]. Питання розвитку туристичної діяльності вирішуються в міністерстві на рівні відповідного галузевого підрозділу, який відповідає за розвиток туризму в країні, а свою діяльність спрямовує у двох напрямках:

– вирішення загальних питань державного регулювання: розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання й обробка статистичної інформації;

– координація маркетингової діяльності: участь у виставках і міжнародних об'єднаннях у туристичній сфері, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном та ін. [10, с. 88].

Світова практика виділяє ще четверту модель державного регулювання розвитку туристичної діяльності (змішану), що передбачає створення комбінованого міністерства, яке охоплює разом із туристичною діяльністю ще й інші суміжні галузі. Характерними ознаками четвертої моделі державного регулювання є визначення туристичної галузі пріоритетною для країни, чіткий розподіл повноважень між центральною та регіональною туристичними адміністраціями [7].

Розвиток туристичної індустрії залежить від багатьох чинників, які створюються на двох основних рівнях – макроекономічному і мікроекономічному. Макроекономічний рівень – це і є діяльність вищих органів державного управління, що направлена на розвиток туристичної галузі і, відповідно, формує мікроекономічний рівень. Реалізація державної політики в галузі туризму здійснюється шляхом:

- визначення і реалізації основних напрямів державної політики в галузі туризму, пріоритетних напрямів розвитку туризму;
- визначення порядку класифікації та оцінки туристичних ресурсів України, їх використання та охорони;
- спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму;
- визначення основ безпеки туризму;
- нормативного регулювання відносин у галузі туризму (туристичного, готельного, екскурсійного та інших видів обслуговування громадян);
- ліцензування в галузі туризму, стандартизації і сертифікації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу, видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу;
- встановлення системи статистичного обліку і звітності в галузі туризму та курортно-рекреаційного комплексу;
- організації і здійснення державного контролю дотримання законодавства в галузі туризму;
- визначення пріоритетних напрямів і координації наукових досліджень та підготовки кадрів у галузі туризму;
- участі в розробці та реалізації міжнародних програм з розвитку туризму [1, ст. 6].

Розглянувши державну політику, можна запропонувати наступні шляхи удосконалення управлінського державного апарату в галузі туризму. Аналізуючи конфліктну політичну ситуацію, яка склалася в Україні з Росією, перш за все необхідно переосмислити пріоритетні напрями розвитку туризму, адже одним із них є Крим. На даний момент зв'язок України з Кримом у туристичному сенсі є неактуальним, тому розгляд та вивчення нових потенційних рекреаційних напрямів украї неабияк необхідний, що, у свою чергу, пов'язано із другим пунктом державної політики «класифікація та оцінка туристичних ресурсів України, їх використання та охорони». Щодо пункту «використання та

охорона туристичних ресурсів», то державна політика має більш досконало та систематично розробити ці заходи, в яких буде прозора та легітимна діяльність, яка можлива, наприклад, при залученні закордонних спеціалістів. При спрямуванні бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму в кожному регіоні потрібно створити місцеві органи, які будуть відповідальними за подальше впровадження та здійснення певної стратегії. Також у кожному регіоні є відповідна стратегія розвитку туризму, але якщо по тим чи іншим причинам туристичні показники не відповідають заявленим результатам, то повинна бути зміна та удосконалення існуючої стратегії. Застаріла нормативно-правова база вимагає суттєвих змін. В Україні діє Наказ від 30.07.2012 р. № 876 «Щодо скасування обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування» і, як результат, неможливість контролю певних підприємств галузі гостинності, зокрема, система статистичного обліку і звітності не відповідає стану галузі туризму та курортно-рекреаційного комплексу. При «визначенні пріоритетних напрямів і координації наукових досліджень та підготовки кадрів у галузі туризму» необхідно звернути увагу на те, що більшість студентів, закінчивши ВНЗ, не мають відповідного досвіду роботи (практики). «Розробка та реалізація міжнародних програм з розвитку туризму», тобто міжнародне співробітництво, – на сьогодні одна із найважливіших передумов розвитку туризму та галузі гостинності в цілому, оскільки у зв'язку з останніми економіко-політичними подіями та складною ситуацією, що склалася на сході нашої країни, туризм в Україні зазнав значних втрат – знизилась туристична привабливість країни, велика кількість інвесторів, зокрема закордонних, зупинили свою діяльність, велика кількість міжнародних програм втратили свою легітимність та ін.

Висновки. Розглянувши та проаналізувавши діяльність держави в управлінні туристичною діяльністю, можна підсумувати: система державного регулювання має застарілі та недостатньо дієві заходи, які потребують внесення коригувань та визначення туризму як пріоритетного напрямку розвитку держави. Державна політика регулювання туристичної галузі повинна опиратися на певну модель управління, яка властива соціально-економічній ситуації в країні. Для України доцільне використання європейської моделі управління, оскільки в європейській моделі управління державне регулювання туризму здійснюється з усіх сторін впливу держави на формування, функціонування та подальший розвиток туристичної галузі взагалі. Сьогодні державне регулювання галузі туризму вимагає нових шляхів покращання механізму управління. Як свідчить закордонний досвід, туризм – це масштабна та важлива стратегічна галузь національної економіки, яка є інвестиційно

привабливим видом економічної діяльності і виступає не тільки як джерело валютних надходжень у бюджет країни, а є показником культурного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-15.
2. Антонюк Н.В., Занько Ю.С. Державна політика України у сфері туризму: досвід і проблеми реалізації / Н.В. Антонюк, Ю.С. Занько // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 7–12.
3. Про внесення змін до Закону України «Про туризм» : Закон України від 18.11.2003 р. № 1282-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 50. – Ст. 2600. – С. 34–55.
4. Механізми державного регулювання сфери туризму: сутність і шляхи удосконалення / А.М. Близнюк, Л.І. Давиденко, Н.Й. Коніщева // Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація і управління підприємствами (у туристичній сфері)». – 2007. – № 11. – С. 76–84.
5. Поняття державного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Державне_регулювання.
6. Державне управління: Словник-довідник / За заг. ред. В.М. Князева, В.Д. Бакуменка. – К. : Вид-во української академії державного управління, 2002. – 228 с.
7. Давидова О.Г. Моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності: світовий досвід / О.Г. Давидова // Ефективна економіка. – 2012. – № 10.
8. Бартошук О.В. Моделі розвитку індустрії туризму (зарубіжний досвід) / О.В. Бартошук // Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – № 2. – С. 62–68.
9. Кравчук І.В. Державне регулювання розвитку туризму: зарубіжний досвід та перспективи впровадження / І.В. Кравчук // Вісник Львівського національного університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 134–141.
10. Папирян Г.А. Економіка туризму / Г.А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
11. Іртищева І.О. «Зелена економіка» – шлях до сталого розвитку / І.О. Іртищева // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : матеріали наук.-практ. конф. (Бахчисарай, 16–17 квітня 2009 р.) ; НДІ сталого розвитку та природокористування. – Сімферополь : СОНАТ, 2009. – С. 70–72.
12. Іртищева І.О. Сільський туризм як один із напрямів розвитку підприємництва на селі / І.О. Іртищева, Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Матеріали третьої міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі». – Житомир, 2009. – С. 59–63.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.22:796.061

Багрій М.В.*кандидат економічних наук, асистент
Львівського національного університету
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького***Батюк О.Я.***старший викладач
Львівського національного аграрного університету*

ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

EFFICIENCY OF CAPITAL IN THE TOURISM INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано нові напрями ефективності капіталовкладень у розвиток туристичної галузі. Подано туризм як привабливу сферу для підприємців, оскільки відбуваються швидка окупність і високий рівень рентабельності на вкладені кошти. Розкрито окремі елементи державної підтримки туристичної галузі через упровадження пільг, дотацій тощо. Показано заходи стимулювання туристичних фірм до впровадження інновацій у туристичну сферу.

Ключові слова: ефективність, капіталовкладення, розвиток, інвестиції, діяльність, туризм, галузь, ресурс, територія, економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье предложены новые направления эффективности капиталовложений в развитие туристической отрасли. Рассматривается туризм как привлекательная сфера для предпринимателей, поскольку происходит быстрая окупаемость и высокий уровень рентабельности на вложенные средства. Раскрыты отдельные элементы государственной поддержки туристической отрасли путем внедрения льгот, дотаций и тому подобное. Показаны меры стимулирования туристических фирм для внедрения инноваций в туристическую сферу.

Ключевые слова: эффективность, капиталовложения, развитие, инвестиции, деятельность, туризм, отрасль, ресурс, территория, экономика.

ANNOTATION

The new areas of efficiency of investment in the tourism industry. Posted tourism as attractive areas for entrepreneurs because there is rapid payback and high return on investment. Reveals some elements of state support for the tourism industry through the introduction of incentives, subsidies and so on. Also shown incentives travel companies for innovation in the tourism sector.

Keywords: efficiency, investment, development, investment activities, tourism, industry, resource area economy.

Постановка проблеми. Туристична галузь не потребує великого стартового капіталу, оскільки має швидкий термін окупності, характеризується постійним зростанням попиту на туристичні послуги, високим рівнем рентабельності, а тому приваблює підприємців, іноземних інвесторів тощо.

Інвестиційна активність у туристичній сфері залежить від обсягів прибутку, які бажає

отримати інвестор від капіталовкладень. Загалом у туристичній сфері вона залежить від таких чинників:

- ступінь новизни технології;
- вартість одержання і використання капіталовкладень в економіку туризму;
- вартість грошового капіталу;
- державна політика [3, с. 381].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичною базою дослідження слугували праці зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Л. Гринів, Л. Грановської, Б. Данилишина, М. Долішнього, О. Дребот, Н. Зіновчук, Т. Зінченко, І. Міщук, В. Кравцова, І. Лицура, В. Липчука, Є. Мішеніна, М. Ступеня, О. Фурдичка, С. Харічкова, Є. Хлобистова, М. Шершуна, О. Шкуратова та ін. Вони розглядають організацію туристичної та напрями капіталовкладень у розвиток туристичної галузі тощо. Водночас хочемо зазначити, що питання розвитку й формування туристично-рекреаційних зон та ефективності використання земельних ресурсів на їх території вивчено недостатньо.

Мета статті полягає у формуванні нових напрямів ефективності капіталовкладень у розвиток туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим моментом в інвестуванні розвитку туристичної галузі є вибір самого інвестора. Цей процес може відбуватися за допомогою інвестиційних, венчурних, страхових, лізингових, факторингових компаній, банків та інших фінансово-кредитних установ. Зазначимо, що інвестиційні компанії та венчурні фонди за визначенням є більшими новаторами, ніж усі інші інституційні об'єкти ринку.

Основні об'єкти інвестування в туризмі у розрізі туристично-рекреаційних зон Закарпатської області показано на рис. 1.

Здійснення інвестиційної діяльності в рекреаційно-туристичній сфері передбачає відповідне управління цим процесом, основна мета якого – забезпечити найефективнішу реалізацію системи цілей і засобів їх досягнення в зазначеній галузі. Для цього необхідно виконати такі основні завдання: забезпечити високі темпи економічного розвитку рекреаційно-туристичної сфери через здійснення ефективної інвестиційної діяльності та розширення її обсягів; забезпечити максимізацію прибутку від інвестиційної діяльності; забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків; забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність суб'єктів господарювання у процесі реалізації інвестиційних програм; визначити можливі варіанти прискорення реалізації інвестиційних програм [5, с. 102].

Туристична сфера сьогодні потребує державної підтримки, низки пільг і дотацій для розвитку діяльності. Але на теперішній час, коли держава відчуває гостру нестачу коштів, необхідних для подолання кризових явищ, упровадження таких пільг, дотацій тощо несхвально приймається з боку податкових і фінансових органів держави. Відповідно, представники туристичної сфери, використовуючи недосконалість державного контролю сплати податків, ухиляються від їх сплати, намагаючись компенсувати втрати, які вони несуть під час кризи. У разі запровадження таких пільг і дотацій підприємства туристичної сфери вийдуть з тіньового ринку та зможуть підвищити прибутки держави, не приховуючи реального стану.

Хоча сьогодні спостерігаємо певні зрушення в економіці України, які надають нові можли-

вості для поліпшення інвестиційного клімату, проте ситуація ускладнюється низьким іміджем України на світовому інвестиційному ринку, оскільки у переважній більшості рейтингів вона посідає останні місця за привабливістю інвестиційного клімату і перші – за ризиками інвестування. За результатами проведених досліджень пропонуємо поліпшити стан інвестиційної привабливості регіону через формування сприятливого клімату для реалізації інвестиційних проєктів туристичної сфери (рис. 2).

На першому етапі пропонуємо прийняття Закону України «Про залучення інвестицій в туристично-рекреаційні зони», який визначав би правові, економічні та соціальні умови залучення в економіку туристично-рекреаційних зон капіталу вітчизняних та іноземних юридичних і фізичних осіб, а також кредитів іноземних держав та був спрямований на забезпечення і захист прав власності суб'єктів інвестиційної діяльності, стимулювання виробництва, реструктуризацію економіки і створення нових робочих місць.

На другому етапі пропонуємо визначити основні податкові пільги та умови їх застосування для підприємств, що реалізують інвестиційні проєкти у сфері туризму на території туристично-рекреаційних зон (звільнення від податку на майно, зниження податку на прибуток, зниження до 8% ставки у разі застосування спрощеної системи оподаткування).

Як приклад, можемо згадати Туреччину, яка ухвалила рішення здавати в оренду на 49 років неосвоєні земельні ділянки на досить ліберальних умовах: за символічну плату будь-кому, хто бере на себе зобов'язання побудувати там готель.

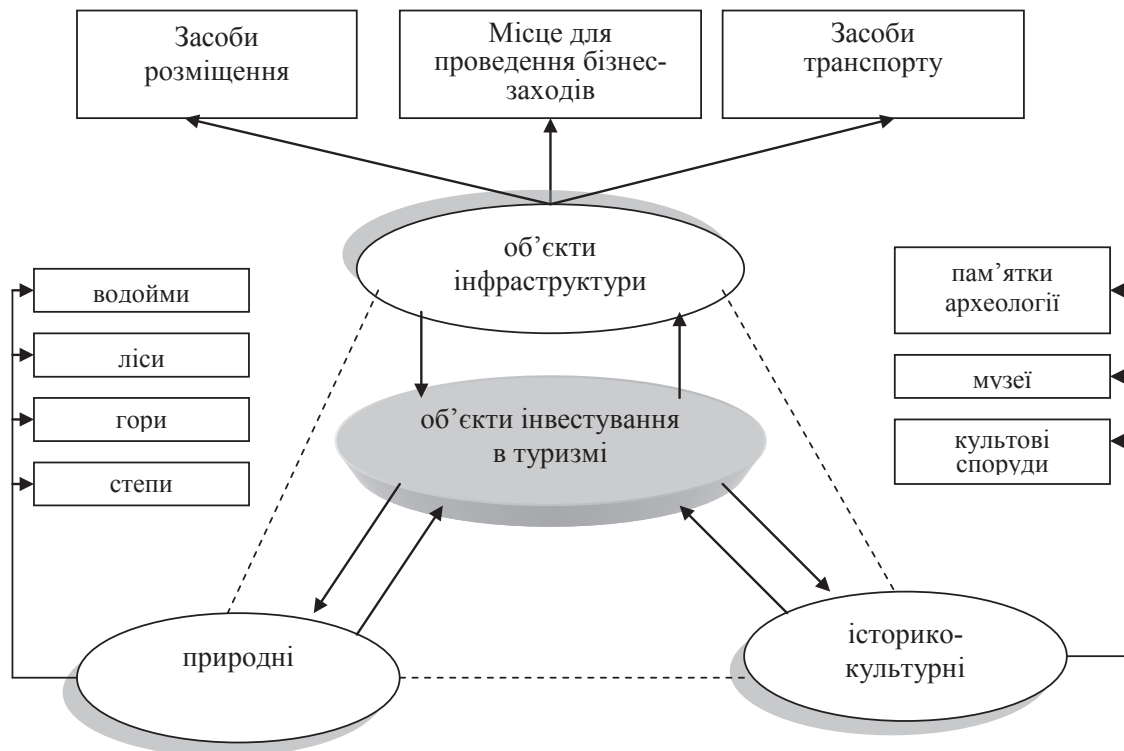


Рис. 1. Об'єкти інвестування в туризмі у розрізі туристично-рекреаційних зон Закарпатської області

Джерело: розроблено автором

На такі цілі їм видавали практично безвідсотковий кредит і звільняли від сплати податків на п'ять років. Цей досвід перейняли уряди Єгипту та Тунісу. Уряд Кіпру здає землю в оренду з метою стимулювання будівництва нових туристичних об'єктів на 99 років з можливістю продовження оренди на такий самий термін. В Іспанії та Греції інвесторам забезпечують пільговий податковий режим і ставку амортизаційних відрахувань, зменшується податок з обороту. У деяких державах надаються також митні пільги на ввезення обладнання для готелів і туристичних транспортних засобів [6, с. 356].

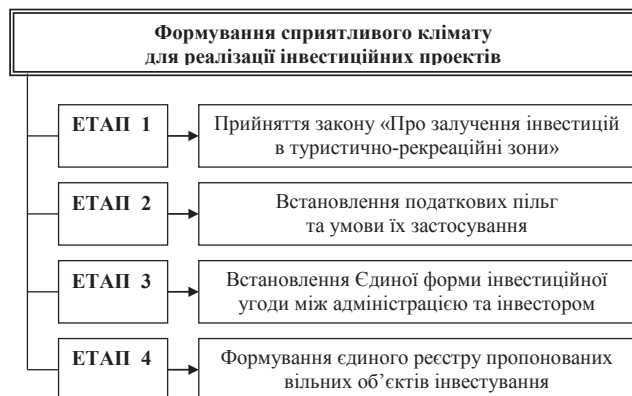


Рис. 2. Схема формування сприятливого клімату для реалізації інвестиційних проектів

Джерело: розроблено автором

На третьому етапі необхідно видати розпорядження про встановлення єдиної форми інвестиційної угоди між адміністрацією та інвестором, який реалізує інвестиційний проект на території області. За цим розпорядженням повинна бути створена форма інвестиційної угоди, визначатимуться конкретні заходи, обсяги та джерела фінансування, а також дії сторін під час реалізації такого інвестиційного проекту. Це даватиме змогу активізувати та скоординувати дії обох зацікавлених сторін при реалізації інвестиційних проектів і дасть право здійснювати моніторинг ходу реалізації інвестиційного проекту, а інвестору – отримати адміністративну підтримку в реалізації інвестиційного проекту. Таким чином, здійснюється супровід інвестиційних проектів до моменту запуску турпідприємства і вирішення у зв'язку з цим поточних питань, пов'язаних з реалізацією проекту, а також сприяння в отриманні дозвільної чи іншої документації, необхідної для його реалізації.

Четвертий етап характеризується створенням Єдиного реєстру пропонуванних вільних об'єктів інвестування (ЄРІВОІ), матеріали якого пропонуємо розмістити для вільного доступу на офіційному Інтернет-порталі області.

Для підвищення ефективності капіталовкладень у туристично-рекреаційну сферу пропонуємо збільшити розмір вкладень у реконструкцію і будівництво сучасних туристичних комплексів, санаторіїв, готелів відповідно до міжнародних вимог і стандартів.

У багатьох країнах світу популярними є заходи стимулювання туристичних фірм за впровадження інновацій у туристичну сферу. Переможці отримують дипломи, які сприяють підвищенню їх ділового іміджу, забезпечують консультативну та фінансову допомогу для подальшого розвитку інновацій.

Сьогодні у багатьох регіонах більшість жителів і туристів не знають, які туристичні фірми працюють на місцевому ринку туристичних послуг і які саме послуги вони надають [1].

Необхідність активізації інвестиційного процесу в галузі туризму зумовлюється також існуванням залежності між розвитком ділового туризму і темпами процесу іноземного інвестування: чим більше іноземців прибуває в Україну з діловими цілями, тим більше країна має можливостей для залучення іноземних інвестицій. Проведення в Україні інвестиційних форумів, міжнародних симпозіумів, конференцій, виставок відкриває можливості для збільшення припливу в країну іноземних інвестицій [6, с. 354].

Аналіз і вивчення зарубіжного досвіду переконує у доцільності використання туристичними підприємствами віртуальних турів. Основна їх перевага – можливість економити час, причому як для сторони, що представляє тур (продавця), так і для глядача (потенційного покупця або клієнта). Крім того, для покупця віртуальний тур виконує функції ненастирливого гіда, а продавцям, як свідчить чимала кількість звітів, використання турів допомагає активно залучати нових клієнтів, оскільки самі тури перетворюються на ефективний інструмент продажу. Покупців, які використовують віртуальні тури, приваблює те, що ознайомитися з об'єктом можна у будь-який зручний для них час, а також з'являється можливість попереднього й дуже детального огляду всіх наявних у продавця потенційно цікавих об'єктів. Отже, вкладення у віртуальні тури, на нашу думку, є досить перспективними.

На сьогодні привабливими для інвестування є проекти щодо будівництва туристичної і спортивної інфраструктури курортів і туристичних (гірськолижних трас, канатних доріг, спортивно-оздоровчих комплексів), а також туристичних комплексів високого рівня, яке потягне комплексну розбудову іншої туристичної інфраструктури, сприятиме розвитку промисловості та сільського господарства регіону.

При цьому важливе значення має встановлення охоронної зони земель рекреаційного призначення, що передбачає накладення певних обмежень і обтяжень на власників і користувачів сусідніх земельних ділянок, а тому має супроводжуватися відшкодуванням завданих їм збитків.

Уважаємо за необхідне дотримання вимог Земельного кодексу, Закону України «Про екологічну мережу України» від 24 червня 2004 р., який передбачає можливість як включення існуючих земель рекреаційного призначення до екологічної мережі України згідно зі схемами

формування екомережі, так і виявлення територій, що мають особливу рекреаційну цінність і планування переведення їх у категорію земель рекреаційного призначення згідно з відповідними схемами формування екомережі.

Загальне використання земель рекреаційного призначення повинно здійснюватися громадянами безоплатно для задоволення потреб під час відпочинку, туризму, проведення спортивних та культурно-розважальних заходів.

До земель рекреаційного призначення загального використання належать землі, зайняті парками, скверами, бульварами, спортивними майданчиками, іншими об'єктами рекреаційного призначення.

Загальне використання земель рекреаційного призначення може здійснюватися без їх вилучення у власників або користувачів з дотриманням обмежень, установлених відповідно до закону.

У порядку спеціального використання землі рекреаційного призначення надаються для розміщення об'єктів рекреаційного призначення (будинків відпочинку, пансіонатів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, інших аналогічних об'єктів) з метою здійснення господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією таких земель, інших природних ресурсів відповідно до їх цільового призначення.

Спеціальне використання земель рекреаційного призначення здійснюється за плату.

Виникає необхідність вкладення інвестицій у землі рекреаційного призначення, які тісно пов'язані з рівнем розвитку інноваційної діяльності, що не є винятком і у сфері туризму.

Чинниками, що сприяють упровадженню інновацій у туристично-рекреаційну галузь, є:

- формування глобального інформаційного простору, загострення конкуренції, технологічна революція;

- перехід від пропозиції до попиту, демографічні, соціально-економічні особливості сучасного суспільства;

- зацікавленість у вирішенні проблем інноваційного забезпечення розвитку галузі підприємницьким (інновації забезпечують зниження собівартості туристичних послуг, зростання рентабельності виробництва і конкурентоспроможності послуг) і державним сектором (за рахунок інновацій зростає економічна потужність держави, збільшуються внески до бюджету, з'являються можливості забезпечення зростання добробуту населення) [2, с. 162].

Зокрема, серед інновацій пропонуємо виділити такий спосіб зимового активного відпочинку, як «Хаф пайп» (Half pipe) – катання на дошці в напівтрубі, побудованій зі спеціального матеріалу або виритій у землі і вкритій сніжним шаром. Такий вид зимового туризму в Україні відсутній, оскільки немає відповідних об'єктів інфраструктури для забезпечення його функціонування.

У гірських районах пропонуємо маунтінбайк – катання на гірському велосипеді. Сьо-

годні маунтінбайк є одним із найпопулярніших форм активного відпочинку. Безліч фірм пропонують свої послуги у проходженні гірських маршрутів на гірських велосипедах. Наприклад, на території Закарпатської області можна створити кілька маршрутів, які забезпечать практичне впровадження цього виду спорту, що принесе прибутки, оскільки, з одного боку, зацікавить населення в новому виді спорту, з іншого – дасть змогу залучити туристів, зацікавлених осіб та учасників змагань. Перелічені зони мають різні типи місцевості – від передгір'їв до міських парків, а тому застосування маунтінбайку на цих територіях є досить можливим.

Важливим аспектом є формування в Україні спеціальної туристичної інноваційної інфраструктури – наукових установ, які виконують провідну роль джерел інновацій, забезпечують інноваційну сферу всіма видами послуг, а також взаємодію елементів інноваційного процесу, сприяють проникненню інновацій у туризм [2, с. 162].

Упровадження інновацій на підприємствах туризму повинно носити системний характер і передбачати утворення соціальних, ринкових, інфраструктурних, інституційних формувань, розширення інноваційної інфраструктури.

Для розвитку інноваційної діяльності в туризмі необхідне створення регіонального центру досліджень і розробок, відповідної ради з питань інновацій в туризмі при облдержадміністрації. Такі структури повинні взяти на себе функції розробки туристичних нововведень, економічного обґрунтування доцільності їх упровадження, сприяння проведенню ярмарок інновацій у туризмі, туристичних салонів, виставок, створення бірж науково-технічних розробок, венчурних фондів, удосконалення системи страхування інноваційних ризиків у туризмі та ін. [1].

Отже, інвестиційні процеси туристично-рекреаційного комплексу пов'язані з такими характерними рисами:

- підвищення інвестиційного попиту через тиньовий бізнес;

- відсутність практичного впровадження інвестиційних проектів у розрізі туристично-рекреаційних зон;

- необхідність формування Єдиного реєстру пропонованих вільних об'єктів інвестування (ЄРПВОІ);

- недостатній рівень кваліфікованості працівників підприємств з питань обґрунтування та прийняття управлінських рішень інвестиційної діяльності регіону;

- необхідність застосування інноваційної діяльності з обґрунтуванням ризиків, які можуть виникнути, та вчасного їх усунення чи коригування.

Особливо гостро постає питання ризиків, які можуть виникнути в результаті проведення інноваційної діяльності. Основний ризик пов'язаний із прийняттям рішень, реалізація яких здійснюється протягом певного періоду з урахуванням бажаного результату. Основні ри-

зики, які пов'язані з інноваційною діяльністю в туристичній сфері, показано на рис. 3.

Ураховуючи умови, які склалися, пропонуємо комплексне вирішення проблем через:

- використання можливостей для поліпшення інвестиційного клімату туристично-рекреаційних зон;
- формування ринку інвестиційних ресурсів;
- розробку пріоритетних напрямів інвестиційної політики туристичної галузі;
- сприяння реалізації проектів, які забезпечили б отримання високих прибутків за умови оптимальних вкладень;
- використання довго-, середньо- та короткострокових інвестиційних проектів залежно від обсягу, періоду окупності тощо;
- підвищення рівня якості туристично-рекреаційних послуг;
- створення стійкого організаційно-економічного та оздоровчого механізму, спроможного надавати ефективні оздоровчі та сервісні послуги, виготовляти товари курортного попиту;
- підвищення прибутковості діяльності рекреаційних об'єктів і соціально-економічної вигоди для регіону.

Висновки. Отже, основними напрямками розвитку туризму та залучення інвестиційних ресурсів є:

- формування туристичної індустрії як високорентабельної галузі економіки;
- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій;

- підвищення кількості робочих місць;
- удосконалення правових засад регулювання туристичних відносин;
- відповідність законодавства України про туризм світовим вимогам;
- розширення міжнародного співробітництва у сфері туристичної діяльності та утвердження України на світовому туристичному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бак Г. Впровадження інновацій у сфері туризму / Г. Бак // Рекреаційна географія і туризм: наукові записки. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nztnpu/geogr.pdf.
2. Зинов'єв Ф.В. Інноваційний підхід до розвитку туристичної галузі України / Ф.В. Зинов'єв, О.В. Бартошук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 161–164.
3. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг: [підручник] / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
4. Михайличенко Г.І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу / Г.І. Михайличенко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/myhajlichenko3.htm.
5. Тишнущий М.О. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері: [монографія] / М.О. Тишнущий. – Львів, 2015. – 257 с.
6. Худо В. Інвестиційні можливості туристичної сфери України / В. Худо // Вісник Львівського національного університету. – 2008. – Вип. 24. – С. 351–358.

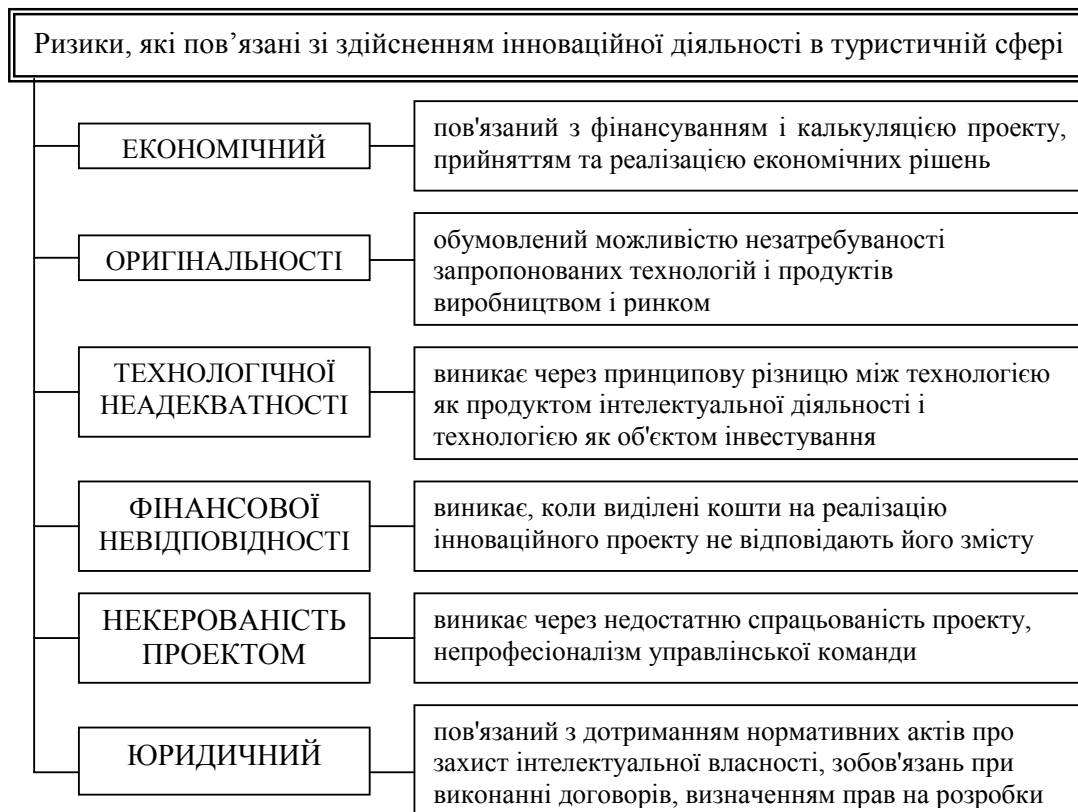


Рис. 3. Ризики, які пов'язані з інноваційною діяльністю в туристичній сфері

Джерело: розроблено автором

УДК 332.2:504:368.17

Василишин Х.Р.

здобувач кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ
ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ****CONCEPTUAL BASIS THE IMPROVEMENT OF ENVIRONMENTAL
INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION
MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Визначено вплив ринку екологічного страхування на забезпечення сталого розвитку в Україні. Обґрунтовано загальну схему теоретико-методичного спрямування, в якій виділено ключові складові відтворення ринкових відносин у сфері екологічного страхування. Запропоновано авторське трактування ринку екологічного страхування та загальну схему відтворення ринку екологічного страхування в контексті становлення новітніх соціально-економічних відносин в Україні, пов'язаних з децентралізацією системи управління територіями.

Ключові слова: екологічне страхування, ринок екологічного страхування, екологічний ризик, сталий розвиток, децентралізація.

АННОТАЦИЯ

Определено влияние рынка экологического страхования на обеспечение устойчивого развития в Украине. Обосновано общую схему теоретико-методического направления, в которой выделены ключевые составляющие воспроизведения рыночных отношений в сфере экологического страхования. Предложены авторская трактовка рынка экологического страхования и общая схема воспроизведения рынка экологического страхования в контексте становления новых социально-экономических отношений в Украине, связанных с децентрализацией системы управления территориями.

Ключевые слова: экологическое страхование, рынок экологического страхования, экологический риск, устойчивое развитие, децентрализация.

ANNOTATION

The influence of environmental insurance market for sustainable development in Ukraine was identified. General scheme of theoretical and methodical perspective, which highlighted key components the reproduction of market relations in the sphere of environmental insurance was substantiated. The author interpretation of environmental insurance market and the general scheme of environmental insurance market playback in the context of the formation of new socio-economic relations in Ukraine related to the decentralization system of territories management were proposed.

Keywords: environmental insurance, environmental insurance market, environmental risk, sustainable development, decentralization.

Постановки проблеми. В умовах трансформаційних процесів, пов'язаних із перебудовою господарської системи в Україні, концепція національного ринку екологічного страхування пов'язується із загальними питаннями впровадження державної політики сталого розвитку. У зв'язку з цим важливим завданням стає адаптація методів соціально-економічного захисту населення до вимог, що висувують розвинені економіки світу, передусім Європейського Співтовариства. Розвиток ринку екологічного

страхування і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки – важливий компонент загальної національної безпеки. В цьому аспекті загострюється питання формування внутрішніх інвестиційних ресурсів розвитку, адже на ринок екологічного страхування покладаються великі сподівання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існуючий науковий доробок у сфері екологічного страхування відображений у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема, О. Віленчука [4], Т. Гур'янової [3], О. Козьменко [5], Г. Моткіна [6], І. Сааджан [7] та інших. Проте ринок екологічного страхування потребує вдосконалення в контексті становлення новітніх соціально-економічних відносин в Україні, пов'язаних з децентралізацією системи управління територіями.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягають у визначенні концептуальних засад вдосконалення ринку екологічного страхування в умовах децентралізації системи управління територіями.

Виклад основного матеріалу. Для визначення впливу ринку екологічного страхування на забезпечення сталого розвитку слід зазначити ключові аспекти, що характеризують цей процес. Варто згадати найбільш поширене визначення сталого розвитку, представлене на конференції в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) у доповіді Міжнародної комісії «Наше спільне майбутнє», яку очолювала прем'єр-міністр Норвегії Г. Брутланд, згідно з яким він являє собою розвиток, що задовольняє потреби нинішніх поколінь, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1]. В Україні сталий розвиток здебільшого трактується як процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціального, економічного та екологічного компонентів з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [2]. Вплив ринку екологічного страхування кореспондується із соціальним, економічним й екологічним напрямками забезпечення сталого розвитку територій. Щодо екологічного напрямку, то екологічне страхування стимулює процеси зменшення екодеструктив-

ного тиску на довкілля за рахунок регулювання розміру страхових платежів, що спонукає суб'єктів господарювання до усунення збитку, завданого навколишньому природному середовищу, або здійснення рівноцінних природоохоронних заходів, тобто до відновлення довкілля. Крім того, активізує впровадження ефективних форм проведення екологічного аудиту з метою виявлення ризиків для навколишнього природного середовища. Неабияке значення має впровадження нових страхових продуктів щодо покриття можливого ризику природним ресурсам, а саме страхування відповідальності власників раніше забруднених природних об'єктів, які становлять потенційну екологічну загрозу життєво важливим інтересам громадян та юридичних осіб, тощо.

Щодо *економічного напрямку*, то екологічне страхування впливає на процеси: формування системи відповідальності економічних суб'єктів за можливі збитки внаслідок порушення сталого розвитку; створення резервних страхових фондів для відшкодування можливих збитків; зменшення навантаження на державний, обласний та місцевий бюджети щодо відшкодування збитків, завданих порушеннями, які не відповідають сталому розвитку; забезпечення економічної захищеності реципієнтів, котрі можуть зазнати шкоди внаслідок надзвичайних ситуацій; генерацію стимулів для відмови від використання потенційно небезпечних виробництв та застосування екологобезпечних технологій; захисту платників податків від необхідності покриття екологічних збитків, заподіяних відповідальною стороною, в якій для цього немає достатніх коштів; посилення контролю за потенційно небезпечними видами діяльності, що сприяє реалізації сталого розвитку в країні; формування статистичної бази про кількість випадків негативного впливу на довкілля, розмір збитків, заподіяних компонентам природного середовища, вартість відновних заходів і фактично здійснених витрат на ліквідацію аварій і відновлення, а також про заявлені й відшкодовані позови; забезпечення мобілізації коштів до бюджету країни, оскільки страхова сфера є однією з найбільших платників податків у державі; інвестування нагромаджених фінансових ресурсів у заходи щодо забезпечення сталого розвитку. Наприклад, страхові компанії, які зацікавлені у сталому розвитку регіону, під час формування інвестиційного портфелю повинні враховувати можливість лізингу і кредиту [3].

Щодо *соціального напрямку*, то екологічне страхування виконує низку функцій: забезпечує відшкодування особам, які зазнали негативного впливу забрудненого довкілля; сприяє підвищенню екологічної свідомості у суб'єктів господарювання щодо проблеми забруднення навколишнього природного середовища; підвищує рівень відповідальності та громадської свідомості в суспільстві, увагу до проблем забруднення довкілля; опосередковано впливає

на стабільність соціально-економічного розвитку країни, що є необхідною передумовою реалізації стратегії сталого розвитку; знижує витрати держави на охорону здоров'я за рахунок зменшення захворюваності населення через послаблення шкідливого впливу забрудненого навколишнього природного середовища та генетичних недоліків на них тощо; забезпечує підвищення добробуту населення шляхом особистого екологічного страхування, що є необхідною умовою сталого розвитку.

Для того щоб екологічне страхування стало ефективним інструментом подолання екологічних збитків від деструктивних процесів, необхідно включити його до економічних відтворювальних процесів сталого просторового розвитку. Виходячи з викладеної позиції, теоретико-методичне забезпечення повинне визначати ключові складові відтворення ринкових відносин у сфері екологічного страхування за загальною схемою (рис. 1).

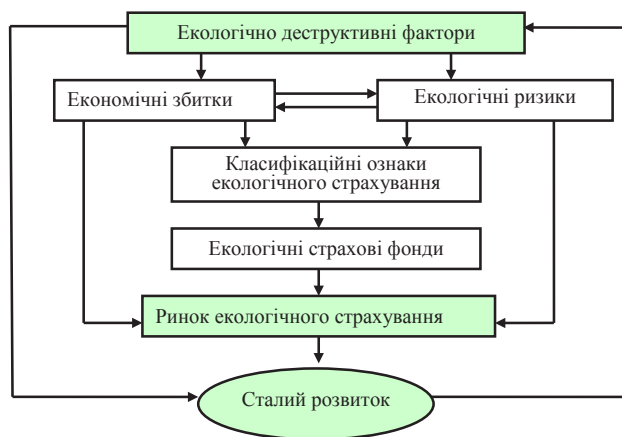


Рис. 1. Схема теоретико-методичного визначення складових відтворення ринкових відносин у сфері екологічного страхування (розроблено автором)

Відповідно до схеми, пріоритетними для ринку екологічного страхування стають питання об'єктивної оцінки екологічного ризику, визначення адекватної територіальним умовам форми проведення екологічного страхування з метою отримання максимального ефекту, а також формування фондів екологічного страхування, які, виходячи на ринок екологічного спрямування, формують базис фінансового забезпечення екологічної компоненти сталого розвитку територій.

Отже, ринок екологічного страхування доцільно розглядати в контексті формування новітніх соціально-економічних відносин в Україні, пов'язаних із фактором децентралізації системи управління територіями. Відтак ринок екологічного страхування за своєю сутністю є сукупністю відносин, що орієнтовані на активізацію обмінних процесів між суб'єктами господарювання у сфері надання послуг екологічного страхування.

Концепція вдосконалення ринку екологічного страхування в Україні пов'язується з напря-

мами формування моделі сталого розвитку держави. Причому, враховуючи багатогранність проблеми, стала очевидною необхідність урахування загальних тенденцій сучасних трансформацій системи організації та управління господарським простором. Тут мається на увазі фактор децентралізації, пов'язаний із наданням більших організаційних повноважень на низовий територіальний рівень. Це, безумовно, впливає на визначення особливостей забезпечення сталого розвитку нових територіальних утворень, які, звісно, потребують свого майбутнього уточнення. Втім очевидно, що ринок екологічного страхування повинен бути готовим для сприйняття нових організаційних конфігурацій суб'єктів, задіяних у процесі екологічного страхування. Наводимо загальну схему, у межах якої повинен упорядковуватися ринок екологічного страхування (рис. 2).

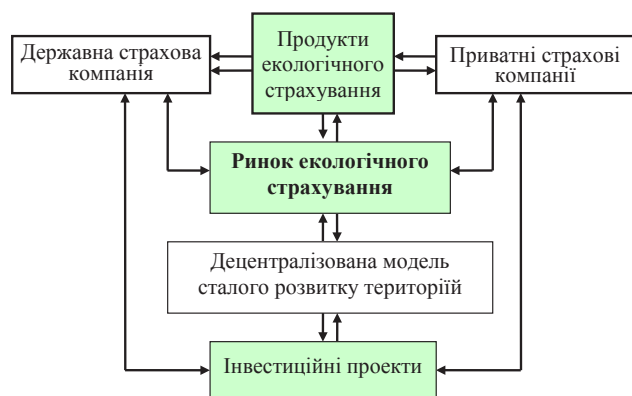


Рис. 2. Загальна схема відтворення ринку екологічного страхування (розроблено автором)

Оскільки через систему страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси для гарантування національної безпеки загалом, державі на ринку екологічного страхування відводиться значна роль. Відповідно до схеми, розвиток страхового ринку відбувається у напрямі створення вільної конкуренції між державною та приватними формами забезпечення страхової діяльності, через удосконалення структури страхових продуктів, що пропонуються. Акцентування уваги на інтересах децентралізованої моделі сталого розвитку для національної економіки пов'язане з тим, що в умовах децентралізації передбача-

ється розширення страхової бази у зв'язку із зростанням кількості зацікавлених суб'єктів господарювання – страхувальників і третіх осіб. У свою чергу, поширення економічних свобод територіальних громад значно підвищує значущість інвестиційних проектів сталого розвитку та рівень зацікавленості сторін в їх реалізації.

Висновки. Через систему екологічного страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси для гарантування національної безпеки загалом. Під ринком екологічного страхування розуміється сукупність відносин, що орієнтовані на активізацію обмінних процесів між суб'єктами господарювання у сфері надання послуг екологічного страхування. Його пріоритетами визначено питання об'єктивної оцінки екологічного ризику та відповідних територіальним умовам видів екологічного страхування, а також формування фондів екологічного страхування, які орієнтовані на фінансове забезпечення екологічної компоненти сталого розвитку територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>.
2. Концепція переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm>.
3. Гурьянова Т.О. Экологическое страхование как фактор устойчивого развития экономики региона: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.О. Гурьянова. – Рн/Д, 2004. – 26 с.
4. Віленчук О.М. Теоретико-методичні засади формування системи страхування екологічних ризиків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього природного середовища» / О.М. Віленчук. – К., 2004. – 21 с.
5. Козьменко О.В. Страховий ринок України в контексті сталого розвитку: [монографія] / О.В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
6. Моткин Г.А. Основы экологического страхования / Г.А. Моткин. – М.: Наука, 1996. – 192 с.
7. Страхование экологических рисков: принципы и экономический механизм: [монографія] / [И.А. Сааджан, С.К. Харичков и др.]; Ин-т пробл. рынка и экон.-экол. иссл. НАН Украины. – О., 2006. – 160 с.

УДК 330.101

Котикова О.І.*доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедрою економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету***Заудальська Ю.Г.***студентка
Миколаївського національного аграрного університету***Глуценко В.Ю.***студентка
Миколаївського національного аграрного університету*

УПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ПО ОХОРОНІ ТА ПІДВИЩЕННЮ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPLEMENTATION MEASURES IN PROTECTION AND IMPROVEMENT OF SOIL FERTILITY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження еколого-економічного стану земель сільськогосподарського призначення. Визначено заходи по охороні та підвищенню родючості ґрунтів у сільськогосподарських підприємствах Березанського району. Розглянуто та проаналізовано основні напрями підвищення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів у сільському господарстві. Установлено чинники, що негативно впливають на стан сільськогосподарських земель.

Ключові слова: земельні ресурси, охорона ґрунтів, родючість, структура посівів, гумус, класифікація земель.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование эколого-экономического состояния земель сельскохозяйственного назначения. Определены меры по охране и повышению плодородия почв в сельскохозяйственных предприятиях Березанского района. Рассмотрены и проанализированы основные направления повышения эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве. Установлены факторы, негативно влияющие на состояние сельскохозяйственных земель.

Ключевые слова: земельные ресурсы, охрана почв, плодородие, структура посевов, гумус, классификация земель.

ANNOTATION

The paper studied the ecological and economic situation of agricultural land. The measures for the protection and improvement of soil fertility in agricultural enterprises Berезan district. Considered and analyzed the main directions of increasing environmental and economic efficiency of land use in agriculture. Established the factors that affect the status of agricultural land.

Keywords: land resources, protection of soil fertility, crop structure, humus, land classification.

Постановка проблеми. Управління заходами щодо поліпшення земель сільськогосподарського призначення є актуальним у наш час, тому що з розвитком науково-технічного прогресу, з використанням хімічних засобів для обробітку ґрунту та рослин природні властивості землі стрімко знижуються.

Україна володіє вагомим природно-ресурсним потенціалом, ефективне використання якого дає можливість виробляти конкурентоспроможну на зовнішньому та внутрішньому ринках продукцію. Загальновідомо, що ресурси виробництва взаємопов'язані й до певної межі

взаємозамінні. Таке твердження знайшло відображення у виробничій функції і дає підстави для висновку про необхідність ефективного управління виробничими ресурсами: щоб досягти максимальної ефективності, необхідно забезпечити оптимальне кількісне й якісне співвідношення факторів виробництва [1].

Значення поліпшення земель дуже велике, тому що недотримання основних законів землеробства в останні роки, роздрібнення полів на паї, надмірна розораність угідь, недотримання науково обґрунтованих сівозмін, розширення посівів енергонасиченими культурами, зменшення бобових культур у сівозмінах призвели до зниження вмісту рухомих сполук поживних речовин, зменшення підвищення кислотності ґрунтів у поліській та лісостеповій зонах.

Основні причини зниження агрономічних властивостей ґрунту – це насамперед багаторазовий обробіток його різними знаряддями за допомогою потужних і важких колісних тракторів і комбайнів; водна та вітрова ерозії (даний процес різко зростає внаслідок низької культури землеробства, застарілих методів обробітку ґрунту тощо); споживацьке ставлення до землі, намагання якнайбільше від неї взяти і якнайменше їй повернути, що призводить до виснаження гумусу; перехід на індустріальні та інтенсивні технології, тобто застосування високих доз мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, яке супроводжується забрудненням ґрунту баластними речовинами (хлоридами, сульфатами), накопиченням отрутохімікатів у ґрунтах і підґрунтових водах. Ґрунти забруднюються відпрацьованими газами тракторів, комбайнів, автомобілів, мастилами та пальним, які витікають із них під час роботи на полях, а також техногенними викидами промислових підприємств – сульфатами, оксидами азоту, важкими металами, радіонуклідами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам ефективного використан-

ня земельних ресурсів сільськогосподарського призначення присвячені науковій праці В. Андрійчука, В. Ганганова, Г. Гуцулюка, Д. Гнатковича, В. Горлачука, О. Корчинської, О. Котикової, П. Саблука, А. Сохничя, В. Трегобчука, А. Третьяка, І. Розумного, М. Федорова та ін. Результати досліджень науковців охоплюють широке коло питань зазначеної проблеми.

Мета статті полягає у обґрунтуванні заходів по охороні та підвищенню родючості ґрунтів у сільськогосподарських підприємствах Березанського району.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельний фонд Миколаївської області характеризується наявністю досить високого біопродуктивного потенціалу. В його структурі переважають землі з високородючими ґрунтами.

Ґрунти Миколаївщини представлені родючими чорноземами, звичайними в центральній частині та на північному заході, і південними чорноземами та темно-каштановими ґрунтами на півдні області. Однак екстенсивне використання землі протягом останніх років призвело до дисбалансу в землеробстві.

В умовах переходу до ринкових відносин родючість ґрунтів залишається поза увагою багатьох сільгосптоваровиробників.

Як свідчать результати агрохімічного обстеження ґрунтів області, якісні показники їх родючості значно погіршилися. Вміст гумусу зменшився на 0,3% і становить 3,28%. Вміст рухомого азоту, фосфору, обмінного калію знизився на 8–14% і становить, відповідно, 14, 88, 152 мг/кг ґрунту.

Збільшилися площі солонцюватих та змитих ґрунтів. Розораність сільськогосподарських угідь становить 84,7%. Внесення органічних добрив скоротилося з 7–8 до 0,5 т/га, а мінеральних – майже у 20 разів. В області налічу-

ється близько 6,7 тис. га слабокислих ґрунтів (рН 5.1-5.5), які поширені, головним чином, у південній та південно-східній частині регіону.

Засолених та солонцюватих ґрунтів в області нараховується 39,9 тис. га. Значна їх частина розташована на зрошуваних землях Жовтневого, Снігурівського, Вознесенського та інших районів, по долинах великих і малих річок, балок, а також у південно-східній частині області. Крім того, в області нараховується майже 200 тис. га залишково-солонцюватих ґрунтів, які в ґрунтовому поглинаючому комплексі мають низький вміст. Фізичні якості цих ґрунтів дуже погіршені, що є причиною утворення поверхневої кірки, яка утруднює обробіток посівів. Це переважно землі Очаківського, Березанського, Миколаївського, Березнегуватського, Снігурівського та Жовтневого районів.

У результаті кризових явищ екстенсивне використання землі призвело до дисбалансу в землеробстві. Розширення ріллі до розмірів, неприпустимих для розвинутих країн світу, погіршило її якісний стан, екологічну рівновагу навколишнього середовища, збільшило енергоспоживання.

Розширення ріллі в цілому по області досягло катастрофічної цифри – 84,5%. Особливо висока розораність ґрунтів в Арбузинському (90,8%), Жовтневому (89,7%), Снігурівському (89,5%) та інших районах.

Для запровадження ефективних заходів із підвищення якості земельних ресурсів, зокрема сільськогосподарських земель, необхідно провести оцінку їх стану.

Проведемо оцінку якісного стану угідь та деградаційних процесів землекористування в Березанському районі.

На території Березанського району значних розмірів набрали водна та вітрова ерозії ґрунтів.

Таблиця 1

Характеристика сільськогосподарських угідь Березанського району за ступенем змитості

Показник	Підаються дії водної ерозії (змиті), тис. га				
	Разом	У тому числі:			
		слабозмиті	середньозмиті	сильнозмиті	розмиті
Площа, га	49,7	33,9	10,4	4,9	0,5
% до загальної площі району	36,1	24,6	7,5	3,6	0,4

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 2

Характеристика ріллі Березанського району за ступенем змитості в залежності від крутизни схилів

Крутизна схилів	Разом		У тому числі					
	тис. га	%	слабозмиті		середньозмиті		сильнозмиті	
			тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
0-1	1,9	2,1	1,8	2,0	0,1	0,1	-	-
1-2	22,5	24,5	19,6	21,4	2,8	3,1	0,1	0,1
2-3	8,8	9,6	5,8	6,3	2,8	3,1	0,2	0,2
3-5	1,8	2,0	0,3	0,3	1,0	1,1	0,5	0,5
5-7	0,2	0,2	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1
>7	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено за даними [2]

Особливо великої шкоди завдає водна ерозія, обумовлена наявністю балок, з яких змивається ґрунт. Унаслідок процесів ерозії утворились, у різній мірі, змиті ґрунти.

Змиті ґрунти в сільськогосподарських угіддях займають площу 49,7 тис. га, що складає 36,1%, у тому числі: слабозмиті – 26,4%, середньозмиті – 7,5%, сильнозмиті – 3,6% і розмиті – 0,4% (табл. 1).

Розподіл орних земель району за крутизною схилів такий: на 0–1° – 1,9 тис. га, або 2,1%; 1–2° – 22,5 тис. га, або 24,5%; 2–3° – 8,8 тис. га, або 9,6%; 3–5° – 1,8 тис. га, або 2,0%; 5–7° – 0,2 тис. га, або 0,2%. Слабозмиті землі, головним чином (21,4%), розміщені на схилах крутизною до 1–20.

Характеристика ріллі за ступенем змитості в залежності від крутизни схилів представлена в табл. 2.

Дані розрахункового обсягу дії водної ерозії ґрунтів подані в табл. 3.

Виходячи з отриманих даних, оптимізація земель, у першу чергу земель сільськогосподарського призначення, Березанського району має бути направлена на:

- зменшення рівня освоєності та розораності території та підвищення рівня лісистості;
- виведення з обробітку малопродуктивних еродованих земель під залуження та заліснення відповідно до системи контурно-меліоративної організації території із запровадженням відповідних організаційно-господарських, агротехнічних, лісомеліоративних, гідротехнічних заходів;
- забезпечення стійкого сільськогосподарського землекористування регіону.

Для забезпечення вказаних заходів передбачається комплекс заходів, який включає:

- 1) класифікацію земель по їх придатності для використання в сільському господарстві;
- 2) удосконалення сільськогосподарського землекористування (покращання якісного стану угідь; удосконалення структури посівних площ);

- 3) консервацію деградованих земель;
- 4) рекультивуацію порушених земель;
- 5) організаційно-господарські заходи;
- 6) протиерозійні агротехнічні заходи;
- 7) протиерозійні лісомеліоративні заходи;
- 8) протиерозійні гідротехнічні заходи.

У даному дослідженні розглянемо перший із запропонованих заходів – класифікацію земель Березанського району по їх придатності для використання в сільському господарстві.

Відповідно до вимог контурно-меліоративної організації території в сільському господарстві, в якості сільськогосподарських угідь землі можуть використовуватись за наступною схемою:

- на першій еколого-економічній групі ґрунтів із повнопрофільними та слабоеродованими ґрунтами (рівнинна частина і схили до 3°) розміщуються інтенсивні сівозміни з просапними культурами;
- на другій еколого-економічній групі ґрунтів зі слабо- та середньоеродованими ґрунтами (схили від 3° до 5°) розміщуються ґрунтозахисні зерно-трав'яні сівозміни;
- третя еколого-економічна група ґрунтів із сильноеродованими ґрунтами (схили понад 5°) виводиться із інтенсивного використання під залуження або заліснення.

Запровадження заходів пропонується у два етапи: I етап – до 2018 р., II етап – до 2020 р.

Отже, запровадження системи контурно-меліоративної організації території передбачає виведення з інтенсивного обробітку з розміщенням ґрунтозахисних зерно-трав'яних сівозмін та під залуження 3153 га (табл. 4).

У результаті запровадження вказаних дій площа ріллі по області по завершенню I етапу становитиме 47,4 тис. га (виведено 1,1 тис. га, або 2,3%), а по завершенні II етапу – 44,2 тис. га (виведено 4,3 тис. га, або 8,9%).

У цілому площа ріллі, яку передбачається вивести під залуження, складає 3007 га, площа під заліснення – 146 га, під інтенсивний обро-

Таблиця 3

Середньорічні обсяги змиву ґрунту зі схилів у Березанському районі, тис. м³

0-1°	1-2°	2-3°	3-5°	5-7°	7-10°	>10°	Всього по району	
при середній водності							при середній водності	
при підвищеній водності							при підвищеній водності	
87,10	68,50	38,71	13,46	2,27	0,06	0,09	210,19	969,51

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 4

Класифікація ріллі сільськогосподарських підприємств Березанського району за її придатністю для використання в сільському господарстві (проект)

Еколого-економічна група ґрунтів	Всього ріллі, тис. га		У% до загальної площі ріллі на 01.01.2015 р.	
	I етап	II етап	I етап	II етап
Усього	47,433	44,232	97,8	91,2
I ЕЕГ*	46,366	41,080	95,6	84,7
II ЕЕГ*	0,679	3,007	1,4	6,2
III ЕЕГ*	0,388	0,146	0,8	0,3
Разом по II та III ЕЕГ*	1,067	3,153	2,2	6,5

* ЕЕГ – еколого-економічна група ґрунтів.

Джерело: розраховано за даними [2]

біток залишається площа в 47,4 тис. га по завершенні I етапу та 44,2 тис. га – по завершенні другого етапу.

Наявність у Миколаївській області чотирьох ґрунтово-кліматичних зон зумовлює необхідність розташування в кожній із них тих сільськогосподарських культур, які дають найбільший економічний ефект.

Для господарств зони Сухого степу, до якого входить Березанський район, економічно доцільною є спеціалізація на вирощуванні винограду, плодів, зерна, овочів і кормових культур.

Висновки. Отже, катастрофічний стан сільськогосподарських земель вимагає невідкладних науково обґрунтованих заходів, спрямованих на підвищення родючості ґрунтів та отримання екологічно чистих продуктів харчування. Для підвищення продуктивності земельних ресурсів, для покращання ефективності їх використання та для поліпшення їх

якості необхідно проводити ряд заходів агротехнічного характеру.

У подальших дослідженнях необхідно розглянути інші напрями: удосконалення сільськогосподарського землекористування (покращання якісного стану угідь; удосконалення структури посівних площ); консервацію деградованих земель; рекультивацию порушених земель; організаційно-господарські заходи; протиерозійні агротехнічні заходи; протиерозійні лісомеліоративні заходи; протиерозійні гідротехнічні заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котикова О.І. Земля та її потенціал у виробничій функції: особливості й шляхи підвищення ефективності використання / О.І. Котикова // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 71–74.
2. Головне управління Держгеокадастру у Миколаївській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mkzem.net.ua/>.

УДК 334.012.82,519.237.8

Ключенко А.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри гуманітарних та фундаментальних наук
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ИНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ

ASSESSMENT INTEGRAL OF EFFECT SYNERGISTIC AS AN INDICATOR EFFICIENCY OF THE RECREATIONAL CLUSTER

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано потребу застосування якісно нових механізмів розвитку рекреаційної сфери, які б відповідали вимогам сталого природокористування. Досліджено сутність понять «кластер» та «ефект синергії». Доведено доцільність імплементації кластерної моделі як стратегічного напрямку розвитку рекреаційної індустрії. Визначено фундаментальні передумови оцінки ефективності інтеграційних процесів у рекреаційній сфері. Встановлено основні складові та шляхи досягнення ефекту синергії як показника ефективності діяльності кластерних об'єднань. Розроблено алгоритм та побудовано модель інтегральної оцінки синергетичного ефекту як результату діяльності рекреаційного кластеру з урахуванням соціологічного-економічних засад.

Ключові слова: рекреаційний кластер, синергетичний ефект, еколого-економічні передумови, інтегральна оцінка, економіко-математична модель.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость применения качественно новых механизмов развития рекреационной сферы, отвечающих требованиям устойчивого природопользования. Исследована сущность понятий «кластер» и «эффект синергии». Доказана целесообразность имплементации кластерной модели в качестве стратегического направления развития рекреационной индустрии. Определены фундаментальные предпосылки оценки эффективности интеграционных процессов в рекреационной сфере. Установлены основные составляющие и пути достижения эффекта синергии как показателя эффективности деятельности кластерных объединений. Разработан алгоритм и построена модель интегральной оценки синергетического эффекта как результата деятельности рекреационного кластера с учетом социо-эколого-экономических основ.

Ключевые слова: рекреационный кластер, синергетический эффект, эколого-экономические предпосылки, интегральная оценка, экономико-математическая модель.

ANNOTATION

The article substantiates the need for the application of qualitatively new mechanisms for the development of recreational areas that meet the requirements of sustainable environmental management. Essence of the concepts of «cluster» and «synergy». The expediency of implementation of cluster model as a strategic direction of development of recreational industry. Definition fundamental prerequisites for evaluating the effectiveness of integration processes in the recreational area. The basic components and ways of achieving synergy as an indicator of the effectiveness of the cluster associations. The algorithm and the model of integrated synergy as a result of the recreational cluster based socio-ecological and economic principles.

Keywords: recreational cluster, effect synergistic, environmental and economic conditions, integrated assessment of economic and mathematical model.

Постановка проблеми. В умовах ринкових трансформацій економічна система втрачає пер-

вісну структуру, та послідовно відбувається реорганізація сфер економіки на всіх рівнях. Передусім це стосується рекреаційної сфери, яка особливо чутлива до соціальних, політичних та економічних змін. Йдеться про реструктуризацію рекреаційної сфери на рівні управлінських, комерційних, господарських структур і забезпечення ефективної та прозорої співпраці між ними. Оптимальна зміна зв'язків між діючими та новими структурами все частіше обумовлює застосування кластерних механізмів із метою досягнення ефекту синергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У рекреаційній сфері пошук синергетичних ефектів, їхня максимізація є досить актуальним завданням господарської практики. Наявність різних видів синергії, різноманіття її класифікації є свідченням багатоплановості та складності цього явища. Посилення інтеграційних процесів на всіх рівнях економіки загострює увагу до синергії як до умови співіснування двох і більше структур. Досягнення позитивних синергетичних ефектів – основна мета при злиттях, поглинаннях, а також випуску нових видів продукції, запровадження нових технологій та систем якості [1, с. 8]. Дія синергетичного ефекту спрямована на якісну зміну всієї системи, а також структури та механізмів взаємодії її елементів. Унаслідок цих змін відбувається зростання кількісних та якісних показників функціонування [2, с. 337].

З точки зору синергетики неефективне управління соціально-економічними системами полягає в нав'язуванні системи такого поводження, яке їй не властиве. Згідно із синергетичною концепцією, більш ефективним буде так зване «м'яке» управління (на відміну від «жорсткого» командно-адміністративного). М'яке управління – це управління за допомогою незначних, але належних резонансних впливів, які мають відповідати власним внутрішнім тенденціям розвитку системи. Головна мета такого управління полягає в тому, щоб завдяки незначному резонансному впливу «підштовхнути систему» до одного з її власних сприятливих шляхів розвитку [3]. Сутність відповідного «поштовху» близька до специфіки кластерної моделі господарювання.

Досягнення синергетичного ефекту за рахунок акумуляції ресурсів і розширення масштабів виробництва притаманне кластерній моделі, що здатна забезпечити оптимізацію міжгалузевих зв'язків, вихід підприємств на міжнародні ринки; скорочуються витрати і підвищується конкурентоспроможність продукції. Зокрема, при формуванні кластерів повинні дотримуватись економічні інтереси всіх його учасників, а також нарощуватись та більш раціонально використовуватись їх потенціал. Окрім того, у результаті формування кластерів передбачається отримання більшого прибутку у складі об'єднання порівняно з результатами самостійного функціонування підприємств, що інтегруються [4; 5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження засвідчують, що більшість науковців при визначенні синергетичного ефекту базуються на фінансово-економічних аспектах і показниках, що вважаємо недостатнім у контексті забезпечення сталого розвитку територій. Більше того, недостатньо розкриті шляхи досягнення синергетичного ефекту в результаті функціонування рекреаційних кластерів та методи його оцінки.

Мета статті полягає у визначенні фундаментальних передумов та побудові моделі оцінки синергетичного ефекту як результат функціонування рекреаційного кластеру з урахуванням соціо-еколого-економічних засад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Терміни «кластер» та «синергія» в основі своєї сутності характеризують взаємодоповнюючі поняття. Кластер – це об'єднання суб'єктів господарювання, синергія – це ефект від їх об'єднання. Досліджуючи взаємозв'язок між даними поняттями, на увагу заслуговують шляхи досягнення синергетичного ефекту при функціонуванні кластеру, зокрема рекреаційного (рис. 1).

Детальний аналіз шляхів продуктивного розвитку рекреаційного кластеру засвідчує про можливість досягнення синергетичного ефекту різної природи: фінансовий результат, матері-

ально-технічне та інфраструктурне зростання, покращання рекреаційної привабливості тощо.

У науковій літературі існують різні підходи до класифікації синергетичного ефекту. Американський вчений С. Чатерджі [6, с. 121], базуючись на ресурсному підході, виділяє три типи синергії: на основі змови, що є результатом використання ресурсу ринкової системи; операційна, яка досягається на основі використання таких ресурсів, як виробнича та адміністративна ефективність; фінансова, яка є результатом скорочення витрат та зростання прибутків.

Основоположник стратегічного менеджменту І. Ансофф виділяє чотири різновиди синергії, або синергізму: продаж; оперативний; інвестиційний; менеджмент [7, с. 80]. Сучасні дослідники значно розширюють класифікацію синергетичного ефекту в контексті кластерної моделі, виходячи з умов і мети створення кластерних об'єднань. Разом з тим більша частина таких досліджень характеризують синергетичний ефект як фінансово-економічний результат діяльності. Це в певній мірі не відповідає глобальним тенденціям щодо забезпечення сталого розвитку. Для рекреаційної сфери досягнення сталих умов природокористування та оптимальної якості життя населення залишаються пріоритетними напрямками стратегічного розвитку. Тому вагомим вважаємо доповнити перелік різновидів синергетичного ефекту, включаючи до нього екологічний та соціальний синергізм, які мають нині значний вплив на економічну складову синергії.

Ураховуючи вищесказане та специфіку дослідженої сфери, визначимо ключові передумови оцінки синергетичного ефекту в межах розвитку рекреаційного кластеру.

На базі ринковоорієнтованої моделі господарювання суттєвою передумовою залишається фінансово-економічне забезпечення рекреаційного кластеру, що нині, беззаперечно, є рушійною силою більшості економічних проєктів. Інтеграція кластерних суб'єктів певною мірою приводить до консолідації їх основних засобів, що, логічним чином, має забезпечити фінансо-

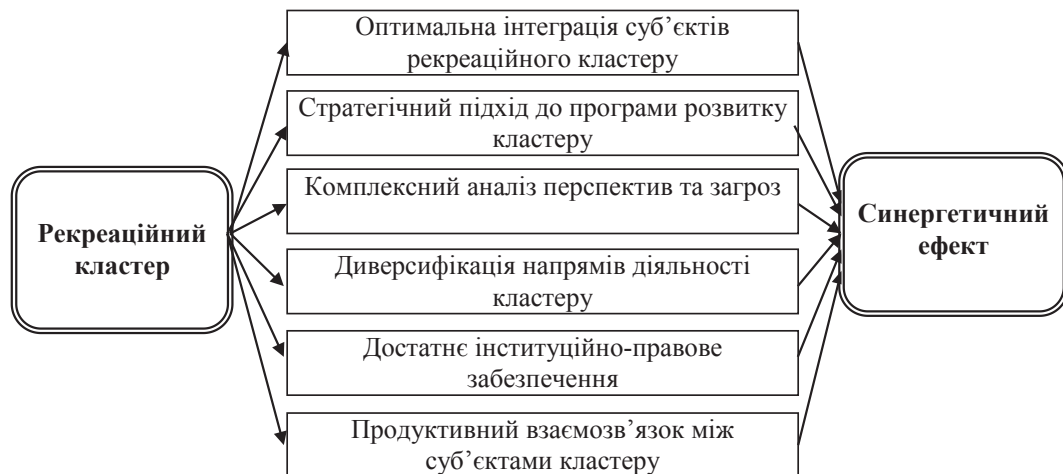


Рис. 1. Основні шляхи досягнення синергетичного ефекту в результаті функціонування рекреаційного кластеру

вий синергетичний ефект у вигляді прибутків, стартового капіталу тощо. Утім, найбільш проблемним у контексті нашого дослідження є розподіл прибутків між учасниками кластеру, що у випадку недостатньої обґрунтованості може призвести до нерентабельності діяльності інтегрованих груп. При цьому максимальна орієнтація на фінансовий ефект створює загрозу надмірного використання рекреаційних ресурсів, зокрема природних.

Означене вказує на наступну передумову оцінки синергії, яка передбачає врахування екологічних показників. Це необхідно для забезпечення еколого-економічної рівноваги розвитку рекреаційного кластеру. Такий підхід усе частіше використовують у світовій практиці при розробці стратегії розвитку кластерних утворень. Екологічний синергетичний ефект може спостерігатися у вигляді скорочення викидів в атмосферне повітря (як результат запровадження інноваційних очисних технологій), покращання якості вод на території, де функціонують рекреаційні об'єкти, зростання асиміляційного потенціалу при розширенні лісовкритих площ і т. ін.

Досягнення синергетичного ефекту з уникненням дисбалансу між економічними, екологічними та іншими складовими кластеру можливе шляхом науково обґрунтованої розробки стратегії розвитку досліджених інтеграційних проектів. Означене вказує на ще одну передумову, яку доцільно враховувати при визначенні шуканого ефекту. Йдеться про оцінку рівня співпраці з науково-дослідними та іншими інститутами, зокрема, про обсяги розробки та імплементації програм розвитку рекреаційного кластеру, замовлення (з боку адміністрації кластеру) та підготовку кваліфікованих фахівців, культурно-освітніх програм, спрямованих на підвищення рівня еколого-економічної освіти молодого покоління. Така співпраця не лише впливає на синергетичний ефект, але й дає ґрунтовні підстави для позитивних прогнозів функціонування кластерного утворення в рекреаційній сфері економіки.

Науково обґрунтовані програми та прогнозовані перспективи розвитку можуть сприяти покращанню інвестиційного клімату в межах рекреаційного кластеру. Оцінка інвестиційної привабливості як складової синергетичного ефекту є черговою передумовою оцінки дослідженого ефекту. Покращання інвестиційної привабливості суттєво впливає на рекреаційний імідж кластеру, якість рекреаційного продукту та попит на нього.

Означене передбачає ще одну передумову. Йдеться про соціальне зростання у вигляді збільшення числа робочих місць, забезпечення населення лікувально-оздоровчими послугами та ін., що представляє додаткову складову оцінки синергетичного ефекту.

Зростання рекреаційної привабливості, покращання якості послуг формують передумову

становлення міжнародних зв'язків, реструктуризації та додаткової інтеграції зарубіжних суб'єктів до складу кластеру. Оцінка міжнародного співробітництва є суттєвим показником, який свідчить про рівень запозичення іноземного досвіду, що нині є досить важливим для дослідженої сфери. Тому доцільним вважаємо врахування відповідних показників (імплементацію запозичених інноваційних технологій, реструктуризацію напрямів діяльності кластеру на кшталт іноземних) при оцінці синергетичного ефекту.

Виходячи зі специфіки кожного з рекреаційних кластерів можуть виникати і інші передумови, які передбачають оцінку окремих груп показників для визначення загального ефекту синергії.

Перелічені передумови вказують на потребу забезпечення комплексного підходу до оцінки синергетичного ефекту. Щоб урахувати часткові ефекти з кожного напрямку (економічного, екологічного тощо), доцільно визначити «інтегральний синергетичний ефект функціонування рекреаційного кластеру». Під даним поняттям розуміємо остаточну оцінку, яка визначена в результаті об'єднання оцінок сукупності груп показників, кожна з яких характеризує синергетичний ефект в окремій субсфері діяльності рекреаційного кластеру.

Одним із вагомих недоліків інтегральної оцінки, зокрема в рекреаційній сфері, де фігурує широкий спектр одиниць виміру, залишається питання приведення всіх показників до єдиної системи оцінювання. На такому етапі оптимальним вважаємо застосування бальної системи оцінки, яка дасть можливість інтегрувати всі показники та побудувати цілісну модель оцінки синергетичного ефекту.

Спробуємо побудувати математичну модель такої оцінки за наступним алгоритмом.

На першому етапі, оскільки йдеться про рекреаційний кластер, для оцінки ефекту синергії важливим залишається поділ значень показників діяльності кластерних суб'єктів до формування кластеру та після їх інтеграції. Тут виникає питання, яким чином визначити порогове значення, яке буде характеризувати початок відліку синергетичного ефекту. Для цього значення кожного з обраних показників на момент створення кластеру (P_j) оцінюємо у десять балів.

$$P_j = 10, \quad (1)$$

де P – порогове значення j -го показника, j змінює значення від 1 до k , де k – кількість показників в окремій групі (наприклад, у групі екологічних показників).

На другому етапі для оцінки синергетичного ефекту, тобто приросту показників за певний період функціонування рекреаційного кластеру (що позначимо через ΔS), насамперед визначаємо чому дорівнює один бал (в природних одиницях виміру) для кожного показника на момент визначення порогового значення:

$$OB_j = \frac{ZP_j}{10}, \quad (2)$$

де OB_j – один бал для j -го показника в природних одиницях виміру; ZP_j – реальне значення j -го показника на момент створення кластеру.

На третьому етапі визначаємо, наскільки змінилося значення кожного показника від моменту створення кластеру протягом певного періоду, за який оцінюється синергетичний ефект. Здійснюємо це за формулою:

$$BZE_j = \frac{ZE_j}{OB_j}, \quad (3)$$

де BZE_j – бальне значення j -го показника на момент оцінки синергетичного ефекту; ZE_j – реальне значення j -го показника на момент оцінки синергетичного ефекту.

На четвертому етапі здійснюємо оцінку синергетичного ефекту для окремого показника у вигляді приросту:

$$\Delta SG_j = BZE_j - 10, \quad (4)$$

де ΔSG_j – бальна оцінка синергетичного ефекту j -го показника G -ої групи. Слід зауважити, що ΔSG_j може набувати від'ємного значення, тоді отримуємо ефект «десинергії».

На п'ятому етапі визначаємо груповий синергетичний ефект. Даний етап поділяється на декілька частин і стосується узагальнення оцінок в кожній групі.

Для початку оцінюємо фінансову ефективність за формулою:

$$\Delta SF = \frac{\sum_{j=1}^k (FBZE_j - 10)}{k}, \quad (5)$$

де ΔSF – бальна оцінка синергетичного ефекту в загальному по показниках, які засвідчують про фінансовий результат; $FBZE_j$ – бальне значення j -го фінансового показника; k – кількість показників у фінансовій групі. Такий підхід можна також трактувати як складову маржинального аналізу, зокрема що стосується маржинальних прибутків та витрат.

Наступний крок даного етапу передбачає оцінку екологічного ефекту синергії. Тут важливо враховувати специфіку показників, які можуть ділитися на підгрупи конструктивних та деструктивних. У контексті нашого дослідження до конструктивних ми відносимо тих, приріст яких засвідчує про поліпшення екологічної ситуації (кількісне зростання обсягів природних рекреаційних ресурсів та характеристик, які вказують на їх якість).

Синергетичний ефект по даній підгрупі обчислюємо аналогічно попередній:

$$\Delta SEI(k) = \frac{\sum_{j=1}^k (EI(k)BZE_j - 10)}{k}, \quad (6)$$

де $\Delta SEI(k)$ – бальна оцінка синергетичного ефекту в загальному по конструктивних екологічних показниках; $EI(k)BZE_j$ – бальне значення j -го конструктивного екологічного показника; k – кількість показників у даній підгрупі.

Утім, остання формула не є справедливою для оцінки деструктивних показників, тому

синергетичний ефект для кожного показника даної підгрупи, на рівні четвертого етапу, визначаємо наступним чином:

$$\Delta SEI(d)_j = -(EI(d)BZE_j - 10), \quad (7)$$

де $\Delta SEI(d)_j$ – бальна оцінка синергетичного ефекту j -го показника підгрупи деструктивних екологічних показників; $EI(d)BZE_j$ – бальне значення j -го деструктивного екологічного показника на момент оцінки синергетичного ефекту.

Такий підхід дає можливість визнати скорочення деструктивних показників як позитивний синергетичний ефект.

У цілому по даній підгрупі досліджений ефект оцінюємо відповідно:

$$\Delta SEI(d) = \frac{\sum_{j=1}^k (EI(d)BZE_j - 10)}{k}, \quad (8)$$

де $\Delta SEI(d)$ – бальна оцінка синергетичного ефекту в загальному по підгрупі деструктивних екологічних показниках.

Для визначення ефекту по екологічній групі (ΔSEI) визначаємо середнє значення по вказаних двох підгрупах.

Слід зазначити, що конструктивні та деструктивні показники можуть фігурувати в кожній групі.

Наступні кроки п'ятого етапу передбачають оцінку синергетичного ефекту по решти групах (ΔSN – науково-дослідна діяльність, ΔSI – інвестиційна привабливість, ΔSC – зростання числа робочих місць в межах кластеру, ΔSM – міжнародна співпраця), яка здійснюється аналогічно попереднім.

На шостому етапі оцінюємо інтегральний синергетичний ефект у вигляді:

$$\Delta S = \frac{\sum_{j=1}^n (\Delta SF, \Delta SEI, \Delta SN, \Delta SI, \Delta SC, \Delta SM, \dots)}{n} \quad (9)$$

Якщо в результаті обчислень отримане додатне значення, це означає, що за досліджений період функціонування рекреаційного кластеру досягнуто ефект синергії; якщо від'ємне – ефект десинергії.

Запропонована модель дає можливість моніторити всі показники не тільки в процесі розвитку кластеру, але також їх варіацію в ретроспективі, що сприятиме більш об'єктивному аналізу та розробці певних прогнозів для прийняття оптимальних рішень на шляху досягнення економічної ефективності, сталого природокористування та соціального достатку в процесі розвитку кластерних об'єднань у рекреаційній сфері.

Висновки. Досягнення синергетичного ефекту залишається одним із ключових завдань функціонування кластерного механізму в рекреаційній сфері. Йдеться про те, що цільовий результат від синхронної діяльності групи суб'єктів кластерного об'єднання перевищує ефективність їх поокремної роботи в сумарному вигляді. Об'єднання суб'єктів кластеру відбувається навколо одного завдання або цільової

стратегії галузевого розвитку. При цьому важливим залишається встановлення продуктивної системи зв'язків між суб'єктами кластеру та визначення стратегічних напрямів його розвитку для забезпечення ефекту синергії.

Визначення ефективності функціонування рекреаційного кластеру у вигляді синергетичного ефекту потребує належної методики його оцінки. При цьому доцільно враховувати фінансово-економічні, екологічні, соціальні компоненти синергії, а також складові наукової обґрунтованості, рекреаційної привабливості та міжнародної інтеграції.

Запропонована в статті модель може бути застосована до проведення відповідної оцінки в міжнародному та регіональному вимірах; структура алгоритму моделі представляє підготовлену базу для створення цілісного програмного забезпечення різних мов програмування; можливість адаптування моделі для дослідження інших країн із метою визначення порогових значень для порівняння національних показників. Останнє формує перспективи подальших розробок на базі запропонованої моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водянка Л.Д. Синергетичний ефект у діяльності підприємств: класифікація та підходи до оцінювання / Л.Д. Водянка, І.В. Яскал // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 7–12.
2. Ніколаєв Ю.О. Туристичні кластери в Україні / Ю.О. Ніколаєв // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4(47). – С. 336–341.
3. Економічна кібернетика: [навч. посіб.] / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семенов. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
4. Peitgen, H.O. (1996), *The Beauty of Fractals*/ Peitgen H.O., Richter P.H.// Shpringer-Verlag, Berlin.
5. Базиліук А.В. Синергетичний ефект роботи транспортних кластерів в умовах посилення циклічності кризових явищ на ринку / А.В. Базиліук, В.В. Концева, І.О. Хоменко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – Вип. № 1(56) Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://vistkovo-praktichnisc.stu.cn.ua/index.pl?id=14&j=3&task=arcl>.
6. Chatterjee S. Types of Synergy and Economic Value: The Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms / S. Chatterjee // *Strategic Management Journal*. 1986. – Vol. 7. – P. 119–139.
7. Ansoff H. I. *Corporate Strategy* / H. I. Ansoff. – 1965. – McGraw-Hill. – P. 80.

УДК 332.025:631.147

Криницкая О.А.*кандидат экономических наук,
Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины***Тютюнник Г.А.***аспирант
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУТА ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

CONCEPTUAL BASES OF THE INSTITUTE OF LANDS' MONEY ESTIMATION IN FOREIGN COUNTRIES

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены этапы становления денежной оценки. Проанализирован опыт развития денежной оценки на примерах западных стран и стран бывшего социалистического лагеря. Проиллюстрированы особенности института денежной оценки, её составляющие и отличительные черты. Подвергнуты анализу цена недвижимости и факторы влияния на её определение.

Ключевые слова: оценка, земля, рынок, стандарт, недвижимость.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто етапи становлення грошової оцінки. Проаналізовано досвід розвитку грошової оцінки на прикладах західних країн і країн колишнього соціалістичного табору. Проілюстровано особливості інституту грошової оцінки, його складові і відмінні риси. Піддано аналізу ціна нерухомості та чинники впливу на її визначення.

Ключові слова: оцінка, земля, ринок, стандарт, нерухомість.

ANNOTATION

In the article the stages of formation of monetary value are described. The experience of monetary value on examples of Western countries and the countries of the former socialist union are analysed. The particular of the institute of monetary value, its components and distinctive features are illustrated. The price of real estate and the factors of influence on its definition are analysed.

Keywords: assessment, the land market, the standard property.

Постановка проблемы. Современные тенденции в сфере земельных отношений в странах Восточной Европы и стратегические цели по их усилению предусматривают переход от государственных и коллективно-общественных форм землевладения и землепользования в частные (индивидуальные или коллективно-долевые) формы [1, с. 7–15]. В большинстве стран, где сельскохозяйственные кооперативы находились в государственной собственности, сейчас происходит процесс почти полной приватизации, в некоторых из них этот процесс находится в завершающей стадии. Но есть и исключения.

В целом, как справедливо отмечают специалисты, стратегия преобразования земельных отношений ориентирована на рыночную концепцию, на проверенную мировой практикой модель с преобладанием частного землевладения, широкого кооперирования в основном в непроектных сферах (сбыт, снабжение, сервис и др.) [2, с. 5–13].

Поэтому можно утверждать, что регулирование рынка земель в Украине по реализации проекта должно осуществляться с учетом лучшего опыта развитых стран.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные теоретические положения по формированию рыночных отношений в сфере землепользования и оценки земли нашли отражение в исследованиях ученых – аграриев и экономистов: Быстрякова И.К., Даниленко А.С., Добряка Д.С., Новаковского Л.Я., Дороша А.С., Котикова А.И., Кулинич В.В., Мартина А.Г., Палехи Ю.М., Саблука П.Т., Сохнич А.Я., Степени М., Третьяка А.М., Хвеськ М.А., Щурика М.В. и др. [1–19; 21–22].

Цель статьи заключается в углублении теоретических и прикладных основ институционального обеспечения развития оценки земель в Украине.

Изложение основного материала исследования. Институт денежной оценки земель в зарубежных странах существует уже долгое время. Возник он в результате общих процессов формирования рыночных экономических отношений, частной собственности на землю и имущество, правовых основ существования рынка недвижимости. Так как капиталистические отношения в развитых странах Запада начали возникать еще в XVIII–XIX вв., денежная оценка земель имеет также не меньший срок. Ценным выступает опыт денежной оценки именно среди этих государств (США, Германия, Великобритания, Швеция, Франция и т.д.). Но не меньший интерес вызывают вопросы становления рынка земель и их оценки в странах бывшего социалистического лагеря (прежде всего в Чехии, Польше, Словакии, Венгрии), а также в бывших республиках СССР, которые получили лучшие результаты в рыночных преобразованиях (Латвия, Литва, Эстония).

Международные стандарты оценки были признаны международным сообществом, о чем свидетельствует включение в мае 1985 г. МКСОН в реестр Экономического и Социально-

го Совета ООН. Сейчас Стандарты оценки выражают общее мнение более 40 стран-участниц.

Чтобы обеспечить лучшую согласованность между различными профессиональными дисциплинами и избежать недоразумений, связанных с языковыми барьерами, Стандарты занимают вступительный раздел «Общие понятия и принципы оценки», который является основой для каждого из стандартов.

Международные стандарты оценки предполагают, несомненно, использование оценщиками законодательной и нормативной баз той страны, где они осуществляют свою деятельность [17, с. 8–10].

Прежде всего различают нормативную оценку, которая выполняет исключительно фискальные функции и направлена на определение размеров налога на землю, и рыночную (экспертную), которую применяют при осуществлении трансакций (купля-продажа, залог, наследование и т. д.).

Вторым важным отличием оценки земель в зарубежных странах является то, что земельный участок исследуют как неотъемлемую составляющую целостного имущественного комплекса и оценивают вместе со зданиями и сооружениями, расположенными на ней.

Третья особенность оценки земель заключается в дифференцированном подходе к нормативной оценке застроенных земель, земель сельскохозяйственного использования и земель лесного фонда.

На исключительно внимание заслуживает вопрос расчёта ставок земельного налога (налога на недвижимость). Среди большинства стран размеры налогов на недвижимость принимаются национальными законами и, как правило, выполняются органами власти общегосударственного или регионального уровня с разной степенью участия органов местного уровня. В некоторых англоязычных странах, таких как США и Канада, ставки налога на недвижимое имущество определяются на местном уровне, основываясь на суммах поступлений, и правительства стремятся получить от взимания налогов [18, с. 27–30; 19, с. 12–15].

Соединенные Штаты Америки – федеративное государство с широкими полномочиями отдельных штатов, каждый из которых имеет свою Конституцию. Именно конституции штатов устанавливают процедуру оценки недвижимого имущества, включая как неотъемлемую часть земельные участки. Во всех штатах стоимость на недвижимое имущество определяется по действительной рыночной цене и по одинаковому образцу с сопоставимым имуществом. Настоящая рыночная цена – это цена, по которой имущество продают при соответствующем желании покупателя и продавца, при этом между покупателем и продавцом отсутствуют особые отношения. Одинаковый образец означает, что имущество, которое сравнивают в настоящей рыночной цене, нужно сопоставить в его оцененной стоимости.

Итак, настоящая рыночная цена выступает базой как для оценки недвижимости с целью ее продажи, залога, других трансакций, так и для определения нормативной базы оценки с целью налогообложения имущества.

Порядок оценки недвижимого имущества для примера можно рассмотреть на примере штата Виргиния (округ Фэрфакс). Непосредственно оценку недвижимости в округе проводит отдел недвижимости, который функционирует на базе бюро оценки местного органа самоуправления и отвечает за ежегодную переоценку всего недвижимого имущества в округе. Отдел отвечает за просмотр не только ранее выполненных оценок недвижимости, но и за оценку новых построенных объектов.

Начиная с 1977 г. бюро оценки использует автоматизированную систему оценки (САА) с использованием распространенных в Соединенных Штатах трех основных методов оценки недвижимости – стоимостного, регрессионного и традиционного (отслеживание стоимости объектов недвижимости во времени). После окончания процесса компьютеризированной оценки объектов недвижимого имущества эксперт сравнивает их и выбирает справедливую оценку.

Определенная таким образом рыночная стоимость имущества становится базой для определения ставки налога на недвижимое имущество. Облагают землю и улучшения, включая дома, другие сооружения и передвижные дома, которые используют как жилье. Налог устанавливается в соответствии с 100% определенной чистой рыночной стоимости по состоянию на 1 января текущего налогового года. В случае изменения оценки стоимости получают уведомления по почте. Существует четкий механизм проверки и обжалования оценки.

Ставки налога на недвижимое имущество устанавливаются весной местным органом самоуправления при принятии бюджета (в США налоги на недвижимость полностью остаются в местном бюджете).

В условиях активно действующего рынка недвижимости ежедневно в США выполняют сотни тысяч операций по трансакциям имущества, опирающихся на его рыночную оценку. Оценкой занимаются частные фирмы, информация о предложениях продажи и покупки объектов недвижимости публикуется в печати. Стоимость застроенных земель колеблется по стране достаточно существенно. Самая высокая стоимость 1 м² земли – в пределах больших мегаполисов.

Качественная оценка земель в США проводится по производительности сельскохозяйственных угодий. Продуктивность пашни определяют по урожайности основных сельскохозяйственных культур не менее чем за десять лет, а для засушливых районов – за более длительный период. Урожайность рассчитывают по данным опроса с использованием специальных анкет. Единой методики экономической оценки земель в США до сих пор не разработано. В наличии есть несколько

ко методов в некоторых регионах страны. Наиболее распространенным является метод оценки земель по чистому доходу от реализации сельскохозяйственной продукции.

Настоящая система денежной оценки в Соединенном Королевстве определяется особенностями и различиями на территории ее составляющих.

Первое, что является характерным элементом оценки, – это объект оценки. Как правило, в Великобритании оценивают недвижимость в совокупности с земельными участками, зданиями и сооружениями. Как и среди большинства стран, в Соединенном Королевстве функционируют одновременно две системы оценки: экспертная и нормативная. Экспертную применяют при осуществлении трансакций, нормативная выполняет чисто фискальные функции. Первая оценка базируется на мировом опыте и реагирует на колебания рынка. По фундаментальным подходам она очень схожа с той системой, которую вводят в Украине. Различия не очень четкие в отличие от нормативной оценки, принципы которой значительно отличаются от украинских.

В Соединенном Королевстве высоки другие налоги, поэтому человек, обладающий большой собственностью и платит эти налоги, не должен слишком отягощаться налогом на недвижимость. Это вызвано исторической особенностью формирования культурного наследия Соединенного Королевства – большинство старинных имений и замков достаточно дорогие, а наследники не всегда обладают достаточной прибылью для содержания их в надлежащем состоянии.

Другой весомый аргумент – это то, что людей, которые имеют подобную ценную недвижимость, недостаточно много в стране и не они составляют фундаментальную часть налогоплательщиков. Наряду с этим такая система воспринимается нацией как справедливая, результатом чего является ежегодная уплата 95% налогов.

Цены на недвижимость в населенных пунктах Великобритании колеблются довольно существенно, в зависимости от месторасположения объекта и рыночных факторов, влияющих на спрос и предложение.

Законодательство по вопросам определения рыночной стоимости земли в Германии было создано только в послевоенный период (50-е годы прошлого века). Фундаментальными документами, содействующими формированию системы оценки, стали Закон о ценовой статистике (1958 г.) и Строительный кодекс Германии (Baugesetzbuch, 1986 р.). Согласно Строительному кодексу, предусматривалось создание специальных экспертных комиссий по оценке земельных участков.

Правовой основой для определения рыночной стоимости городских земель наряду со Строительным кодексом стали также Федеральный порядок определения рыночной стоимости земельных участков (Wertermittlungsverordnung, 1988 г.) и соответствующие руководящие материалы (Wertermittlungsrichtlinien, 1991 р.).

В Швеции институт оценки земли и недвижимости существует давно. Система регистрации недвижимости в ее сегодняшнем виде была заложена в этой стране в 1875 г. Но еще задолго до этого (начиная с XVII в.) здесь проводился реестр земельных участков.

Сегодня, согласно данным Центрального правления данных недвижимости Швеции (Central Board for Real Estate Data), институциональная схема управления объектами недвижимости в Королевстве выглядит так (рис. 1).

Подразделение Министерства юстиции – Национальная судебная администрация несет ответственность за реализацию всех операций с земельными участками с помощью подчиненных ей 95 регистрационных земельных агентств. Национальная судебная администрация является единственной правомочной организацией по осуществлению земельных сделок. Именно здесь хранятся оригиналы всех транс-

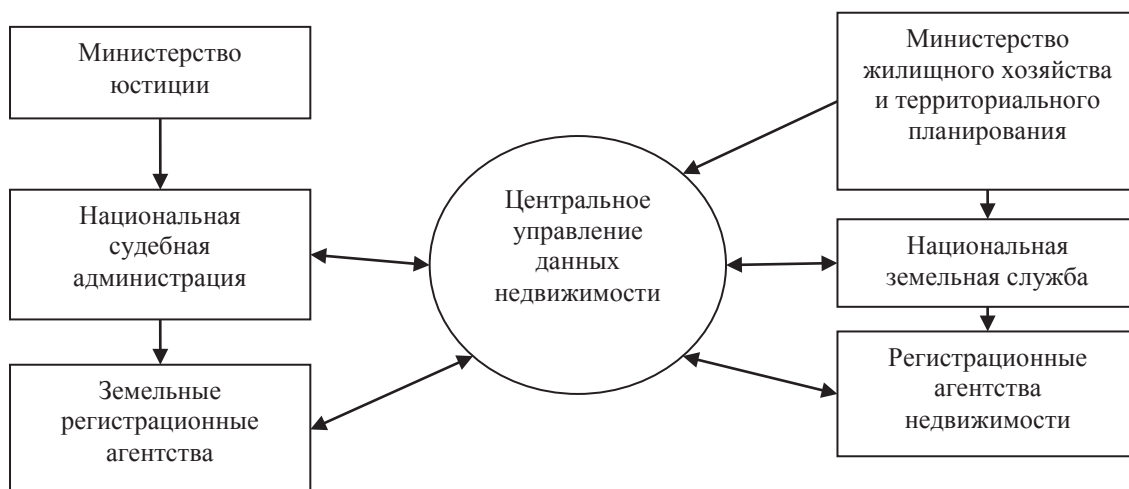


Рис. 1. Схема управления объектами недвижимости в Швеции

Источник: составлено на основе [20, с. 4]

фертов, учреждений, а также копии правовых актов (titles), внесенных в регистрационные книги региональных отделений, которые не имеют компьютеризированных систем хранения информации. Компьютеризированные региональные отделения имеют связь с базой данных Центрального правления данных недвижимости, где эти правовые акты содержатся в электронном виде.

Картографическим компонентом Системы регистрации занимаются 55 регистрационных агентств недвижимости, которые полностью независимы от земельных агентств и подчинены Национальной геодезической службе, что, в свою очередь, является подразделением Министерства жилищного хозяйства и территориального плана Швеции.

Регистрационные агентства недвижимости контролируют геодезические операции с земельными участками и поддерживают реестр всех объектов недвижимости и земельных участков (Парсел) в государстве с целью их регистрации, налогообложения, статистики и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Швеции существует правовое распределение функций по регистрации прав и регистрации объектов недвижимости.

Общее количество земельных участков (Парсел) в стране на конец 90-х годов составляло около 4 млн. единиц. Рынок земельных участков в Швеции довольно развит.

До 31 января 1989 г. в законодательстве Польши царил общественный принцип исключительной государственной собственности и заключался в том, что государство было единственным собственником всего имущества и имело относительно этого имущества все полномочия владельца. В 1990 г. в результате общественно-политических и экономических изменений, произошедших в стране, началась приватизация недвижимого имущества, находящегося в собственности государства. Данный процесс получил широкое развитие и в настоящее время полностью не завершился. Согласно польскому законодательству, все объекты недвижимости, которые составляют собственность соответствующего субъекта, формируют фонды недвижимости. На протяжении 1998–1999 гг. был создан фонд недвижимости Государственной казны, фонд недвижимости воеводств (аналог украинских областей), фонд недвижимости гмин (аналог административных районов) и фонд недвижимости (аналог сельских советов). Именно с помощью фондов недвижимости в Польше проводятся все операции с недвижимым имуществом, в том числе и с землей. Согласно закону, цену на недвижимость устанавливают на основе стоимости, определенной имуществом экспертом.

На основе стоимости недвижимых объектов, установленной после оценивания, цена недвижимости, которую установил эксперт, является основанием для:

– определения начальной цены торгов (на первых торгах – не ниже стоимости недвижимости, на других – не ниже 50% стоимости);

– определения цены недвижимости без торгов (не может быть ниже ее стоимости, установленной экспертом);

– определения размера налога;

– осуществления других сделок.

В Польше существует дифференцированная система налогообложения сельскохозяйственной недвижимости, лесного фонда и застроенной недвижимости (дома, здания, объекты инфраструктуры). Ставки налога для сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель определяются на основе ежегодных нормативов, которые готовит польское правительство. Местные органы власти обладают широкими полномочиями по коррекции размера налога.

Методы, которые используют эксперты в процессе рыночной оценки недвижимого имущества в Польше, аналогичные тем, которые используются в экспертной оценке земельных участков в Украине. При этом оценка сельскохозяйственной недвижимости базируется на сельскохозяйственной таксации.

Правовые механизмы регулирования рынка земли в Литве, Латвии и Эстонии характеризуются многими сходными чертами, поэтому целесообразно рассмотреть их вместе.

Главной задачей реформы собственности, инициированной в странах Балтии, было достижение свободной торговли объектами недвижимости. С целью обеспечения эффективного управления реформой недвижимости и защиты прав собственников имущества (включая земельные участки) вводилась система кадастра недвижимости, тесно связанная с системой регистрации владельцев недвижимого имущества. Регистрацию недвижимости и прав на нее выполняют регистрационные офисы, подчиненные Министерству юстиции. Записи по факту регистрации того или иного права заносятся в поземельную книгу. Именно кадастровая информация выступает базой для оценки земли в республиках.

В странах Балтии имеются два вида денежной оценки земельных участков: кадастровая (нормативная) и экспертная (рыночная). Кадастровую оценку используют исключительно для целей налогообложения, а рыночную – для поддержки рынка земли.

В Латвии кадастровую оценку реализуют региональные управления Государственной земельной службы, экспертную – сертифицированные эксперты, работающие в фирмах, имеющих соглашение с Государственной земельной службой страны.

Кадастровую стоимость объектов недвижимости в Латвии утверждают специалисты Государственной земельной службы в порядке, определенном Кабинетом Министров на базе цен на недвижимость в период, предшествующий году оценки (по средней рыночной стоимости для определенного целевого использования

недвижимого имущества на конкретной территории). Не реже одного раза в пять лет проводят массовую переоценку недвижимости.

Кадастровую оценку выполняют отдельно по застроенным землям, сельскохозяйственным угодьям и лесам. В Литве за кадастровую оценку ответственна государственная служба земельного кадастра и недвижимости.

Рыночную оценку недвижимости в странах Балтии выполняют согласно методическим подходам, аналогичным введенным в экспертной оценке земель в Украине. В структуре операций с землей преобладают сельскохозяйственные угодья (до 50%) и жилая застройка (30%); по видам операций на долю покупки приходится 70–75%, аренды – 25–30%. Из общей площади земель большую долю составляют земли частной собственности (в Литве – 50,5% всей площади земель страны).

Рыночная стоимость земельных участков под жилой застройкой, коммерческого назначения, а также сельскохозяйственных угодий и облесненных земель значительно отличается согласно географическому размещению.

Выводы. Оценка собственности базируется на классической и современной экономике. Во многих странах до 40-х годов прошлого века были разработаны схожие принципы и методики оценки, впрочем, лишь во второй половине XX в. начал развиваться подход к понятию оценки как к профессии.

Некоторые национальные организации оценщиков в течение 60–70-х годов рассмотрели и опубликовали стандарты профессиональной практической деятельности для своих членов. В качестве примера их взяли и другие страны, да еще и разработали кодексы профессиональной этики. Содержание Стандартов объединили профессиональные требования и потребности рынка. В некоторых странах Стандарты полностью или частично были инкорпорированы в национальные законы и положения. Некоторые профессиональные организации реализовали контрольные и исполнительные процедуры, которые позволяют выражать свое суждение и лишают профессионального статуса члена организации в результате серьезного нарушения им Стандартов или связанных с ними этических норм.

В результате развития отмеченных процессов к концу 70-х годов стало очевидно, что расширение деятельности международных финансовых институтов и интеграция национальных рынков перешли на такую стадию, что возникла острая необходимость в выработке единых международных стандартов оценки.

На данный момент существует необходимость совершенствования земельной политики в Украине в направлении ее рыночной переориентации. В связи с тем, что Украина находится на стадии реализации развития земельных отношений, безусловно, есть смысл в соответствии с направлениями международной практики обеспечить в короткие сроки усиление институци-

ональной способности развития рынка земель за счет формирования и действенности финансовых институтов, рыночной инфраструктуры, экономико-правовых форм собственности, земельного администрирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Пак Чж.В. Собственность на землю сельскохозяйственного назначения: сравнительный анализ опыта реформ в России и Республике Корея: дис. ... канд. экон. наук: спеу. 08.00.01 / Чж.В. Пак. – Москва, 2005. – 176 с.
2. Дорошенко А.П. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм: дис. ... канд. экон. наук / А.П. Дорошенко. – Харків, 2009. – 163 с.
3. Бистряков І.К. Деякі інституціональні аспекти земельних відносин в Україні: стан на напрямки вдосконалення / Бистряков І.К. [та ін.]; НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2002. – 135 с.
4. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик. – К.: Урожай, 2006. – 277 с.
5. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні: [монографія] / А.С. Даниленко; за ред. А.С. Даниленка, Ю.Д. Білика. – К.: Урожай, 2002. – 280 с.
6. Добряк Д.С. Економічне стимулювання суб'єктів сільськогосподарського землекористування за діяльність, пов'язану з охороною земель / Д.С. Добряк, А.М. Третяк, А.Д. Юрченко // Землепорядний вісник. – 1997. – № 1. – С. 38–40.
7. Добряк Д.С. Класифікація та екологічнобезпечне використання сільськогосподарських земель / Д.С. Добряк, О.П. Канаш, І.А. Розумний. – К.: Ін-т землеустрою УАН, 2001. – 307 с.
8. Добряк Д.С. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Н.В. Гребенюк. – К.: Урожай, 2010. – 136 с.
9. Дорош О.С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні: [монографія] / О.С. Дорош. – К., 2005. – 142 с.
10. Котикова О.І. Державна програма як інструмент реалізації земельної політики / О.І. Котикова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7(33). – С. 3–7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_7/3.pdf.
11. Котикова О.І. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: перспективи розвитку / О.І. Котикова, І.Ю. Власенко // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 36–37.
12. Котикова О.І. Організаційно-економічні основи стійкого розвитку сільськогосподарського землекористування: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.03 / О.І. Котикова. – Миколаїв, 2011. – 479 с.
13. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: [монографія] / А.Г. Мартин. – К.: АграрМедіа Груп, 2011. – 252 с.
14. Мартин А.Г. Розвиток земельних відносин в Україні у середньостроковій перспективі: цілі та завдання / А.Г. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crimeaconsul.ucoz.ru/publ/rozvitok_zemelnikh_vidnosin_v_ukrajini_u_serednostrokovij_perspektivi/1-1-0-4.
15. Мартин А.Г. Ринкова ціна землі в Україні / А.Г. Мартин, І.П. Манко // Вісн. аграр. науки. – 2005. – № 6. – С. 64–68.
16. Соловцова О.П. Розвиток первинного ринку землі в містах України: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.03 / О.П. Соловцова. – Д., 2011. – 266 с.

17. Булигін С.Ю. Оцінка і прогноз якості земель / С.Ю. Булигін, А.В. Барвінський, А.О. Ачасова. – Х.: ХНАУ, 2006. – 262 с.
18. Стельмашук А.М. Експертна оцінка майна, землі і бізнесу підприємства: [навч. посіб.] / А.М. Стельмашук. – Тернопіль: ТАНГ, 2005. – 218 с.
19. Дехтяренко Ю.Ф. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / Ю.Ф. Дехтяренко [та ін.]. – К.: Профі, 2002. – 256 с.
20. Infrastructure engineering [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.ie.unimelb.edu.au/research/>.
21. Третяк А.М. Концептуальні проблеми розвитку грошової оцінки земель в Україні / А.М. Третяк. – К.: ІЗ УУАН, 2001. – 50 с.
22. Ступінь М.Г. Оцінка земель: [навч. посіб.] / М.Г. Ступінь. – Львів: Новий світ-2000, 2005. – 307 с.

УДК 614.7:339.9

Мошчич С.З.

старший викладач

*Західного локального центру дистанційно-заочного навчання
Національного університету водного господарства та природокористування***ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ МЕТОДИ ЕКОЛОГІЧНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ
ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ І НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ****REGULATION ORGANIZATIONAL METHODS IN ECOLOGY
AND THEIR APPLICATION AT INTERNATIONAL AND NATIONAL LEVELS****АНОТАЦІЯ**

Політика збереження довкілля втілюється через систему правил та норм взаємодії суспільства і природи. Однією з таких систем, що використовується при розробці національних програм, є екологічна регламентація. Вона включає організаційно-управлінські, економічні та правові методи. У статті розглянуто розвиток організаційно-економічних методів. Вивчено світовий досвід екологічної регламентації. Проаналізовано здійснення екологічної політики в Україні.

Ключові слова: екологічна регламентація, екологічна безпека, екологічний ризик, екологічний менеджмент, організаційно-управлінські методи.

АННОТАЦИЯ

Политика охраны окружающей среды реализуется через систему правил и норм взаимодействия общества и природы. Одной из таких систем, которая используется при разработке национальных программ, является экологическая регламентация. Она включает организационно-управленческие, экономические и правовые методы. В статье рассмотрено развитие организационно-экономических методов. Изучен мировой опыт экологической регламентации. Проанализировано осуществление экологической политики в Украине.

Ключевые слова: экологическая регламентация, экологическая безопасность, экологический риск, экологический менеджмент, организационно-управленческие методы.

ANNOTATION

Environmental policy has a system of rules and norms of interaction between society and nature. To develop national programs using environmental regulation. It includes organizational, economic and legal methods. The paper is studied organizational development methods. World experience in environmental regulation is described. Environmental policy in Ukraine is analyzed.

Keywords: environmental regulation, environmental safety, environmental risk, environmental management, organizational methods.

Постановка проблеми. Системна екологічна криза, яка з другої половини ХХ ст. охопила значну частину країн світу, обумовила необхідність теоретичних розробок та практичних кроків по формуванню екологічної політики, яка б передбачала турботу про збереження довкілля, якість оточуючого людину природного середовища, раціональне використання наявних та потенційних енергетичних ресурсів, підтримання екологічної рівноваги у системі «людина – природа». Політика збереження довкілля втілюється у формі розгорнутих національних програм, в яких передбачена взаємодія органів державного управління, науки, приватного сектора, фінансових установ. Базовим елементом національних програм є екологічна регламентація – установлення для суб'єктів господарюван-

ня правил, норм охорони довкілля, відповідних кількісних показників, визначаючих стан чи властивості об'єкту негативного впливу на довкілля, а також напрямок (можливість) проведення певної роботи по локалізації та мінімізації цього впливу. Методологія екологічної регламентації містить у собі основи формування і здійснення процесу екологічного управління згідно з чітко регламентованими процедурами підготовки, прийняття і реалізації рішень, що закріплені як в офіційно визначених міжнародних, так і в національних законодавчих та нормативних актах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню екологічних проблем природокористування присвячені праці Б.В. Буркинського, С.А. Генсірука, М.І. Долішнього, В.С. Кравцова, М.С. Нижник, С.М. Стойка, А.І. Тарасова, К.К. Ткаченка, S.J. Callan, W.S. Gates, D.W. Pearce, T.H. Ti-etenberg та ін. Соціально-економічні аспекти природокористування висвітлювались у роботах О.Ф. Балацького, О.В. Врублевської, Т.П. Галушкіної, А.А. Голуба, К.Г. Гофмана, Л.С. Гринів, О.В. Живицького, В.М. Кислого, В.М. Кривошеєва, Н.С. Мироненка, М.С. Нудельмана, В.С. Преображенського, І.М. Синякевича, І.Т. Твердохлебова, Ю.Ю. Туниці, М.А. Хвесика, M.S. Common, G. Garrod, N. Hanley, J.R. Kahn та ін. Основи концепції екологічної безпеки викладені у роботах М.Ф. Реймерса, В.І. Данілова-Данільяна, В.О. Бокова, Р.М. Кларка, А.Г. Шапара, В.М. Шестопалова, В.М. Шмандія, О.М. Адаменка, В.І. Осипова, О.Л. Рагозіна, Г.І. Рудька, А.В. Лущика, Я.М. Семчука, В.А. Котляревського, Г.Г. Стрижельчика та ін. Дослідження з проблем екологічної регламентації активно проводяться такими провідними фахівцями, як Б.М. Данілішин, С.І. Дорогунцов, Г.В. Лісиченко, М.Н. Мойсєєв, А.Б. Качинський, К.В. Фролов, Є.О. Яковлев, О.М. Трофімчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте значна частина досліджень не враховує специфіки реалізації національних програм із захисту довкілля в Україні. Особливо гостро стоїть проблема екологічної регламентації, яка пов'язана з розроб-

кою таких програм. Це зумовлює актуальність розробки і впровадження ефективної системи методів екологічної регламентації з урахуванням міжнародного досвіду.

Мета статті полягає у вивченні особливостей організаційно-управлінських методів екологічної регламентації та світового досвіду їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щодо організаційно-управлінських методів екологічної регламентації простежується певна тенденція: з однієї сторони, збільшується кількість органів державного управління, включаючи галузеві міністерства, відповідальні за стандартизацію, з іншої – створюються центральні надгалузеві органи державного управління з високими повноваженнями, відповідальні за загальне керівництво в національних масштабах усією політикою у сфері довілля, за координацію цієї політики і за участь у міжнародних програмах співробітництва. У США таким органом є Федеральне агентство з охорони довкілля, в Японії – Управління з охорони довкілля, у Франції – Міністерство з питань якості життя. Крім того, в деяких країнах при урядах були створені спеціальні консультативні органи: у США – Рада із якості довкілля, в Англії – Постійна королівська комісія по боротьбі із забрудненням довкілля.

Значну увагу розвинуті країни приділяють підготовці кадрів з охорони довкілля, проведенню фундаментальних наукових досліджень з екологічних проблем, виділяючи на це значні бюджетні кошти. Державними програмами також стимулюється проведення приватним бізнесом прикладних природоохоронних досліджень.

Застосування на державному рівні методів екологічної регламентації стимулювало суб'єкти господарювання до адаптації в нових умовах роботи. Починаючи із середини 80-х років ХХ ст. підприємства індустріально розвинутих країн, використовуючи (з метою запобігання виникненню проблем ведення бізнесу у зв'язку із посиленням державного та громадського контролю довкілля) так званий превентивний підхід, прийшли до розуміння необхідності впровадження у свою діяльність нових управлінських методів – методів екологічного менеджменту [1; 2]. Це дозволило їм (окрім позитивного впливу на оточуюче довкілля) покращити корпоративний імідж, скоротити додаткові витрати на компенсації за порушення екологічних вимог, підвищити прибуток та конкурентоздатність, попередити застосування владою заходів державного примусу.

Поступово застосування заходів превентивного підходу призводило до системного переходу частини підприємств на новий рівень організації виробництва та технологій, які дозволяли випускати так звані «зелені продукти» – результат технологій, сприятливих для довкілля, а значить, і для людини. Оцінювався вплив на стан довкілля на всіх стадіях госпо-

дарської діяльності. У промисловому виробництві з'явилися такі інструменти екологічного менеджменту, як екологічний аудит і комплексні системи екологічного менеджменту [3]. Розвиваючись спочатку в межах ініціативних дій деяких промислових корпорацій, ці інструменти в подальшому справили суттєвий вплив на екологічну політику та заходи регулювання на рівні Євросоюзу, окремих національних урядів, на політику управління ризиками великих міжнародних та національних банків.

Протягом останніх десятиліть ХХ ст. Міжнародною організацією із стандартизації активно проводилась робота по прийняттю стандартів екологічного менеджменту. Одним із важливих етапів цієї діяльності стало визнання та реалізація в багатьох країнах світу (у першу чергу в країнах Євросоюзу) так званої Схеми екологічного менеджменту та аудиту (EMAS) і прийняття Міжнародною організацією із стандартизації стандартів серії ISO 14000 у сфері екологічного менеджменту, у тому числі стандарту ISO 14000:20004, який визначав вимоги до Схеми екологічного менеджменту [4].

У 90-х роках ХХ ст. суб'єкти господарювання – виробники поступово переходили від сертифікації продукції до сертифікації технологій і підприємств у цілому. Особливе значення надавалось сертифікації продукції «третьою стороною» у зв'язку із виходом корпорацій на міжнародний ринок та необхідністю незалежного підтвердження якості продукції та її екологічності. Набула поширення практика акредитації випробувальних лабораторій і технологій як національними, так і міжнародними незалежними організаціями. У таких організаціях обов'язковою умовою для сертифікації продукції є атестація підприємства-виробника на наявність та забезпечення гарантовано стабільного випуску якісної продукції та відповідності систем якості вимогам міжнародних стандартів ISO 9000 та ISO 14000 (екологічний менеджмент). В Євросоюзі тепер неможливо реалізувати будь-який бізнес-проект, якщо заявник не має сертифікатів по стандартам ISO 9000 та ISO 14000. До 20% продукції Євросоюзу проходять процедуру обов'язкової сертифікації. Сертифікат відповідності стандартам ISO 14000 є юридичним документом, який можна використовувати з метою розвитку виробництва, підвищення конкурентоздатності продукції, надбання позитивного іміджу на міжнародному ринку.

Загального поширення в Євросоюзі набуло формування підприємствами систем екологічного менеджменту із урахуванням вимог комплексу стандартів ISO 14000, що мають рекомендаційний характер і діють за принципом добровільності. Вони містять загальні принципи побудови систем екологічного менеджменту та вказівки з інформаційного забезпечення виробництва продукції із дотриманням екологічних вимог, з оцінки показників довкілля, з екологічного контролю та аудиту. У той же

час у розвинутих країнах ці стандарти є основою нормативної правової бази екологічного регулювання та ключовим елементом екологічної регламентації. Рекомендації, установлені в стандартах на природоохоронну діяльність ISO 14000, багато в чому методологічно пере-кликаються із стандартами серії ISO 9000 на системи управління якістю продукції. Вони не містять нормативних величин – показників ефективності, у них лише викладені рекомендації щодо загальних принципів створення систем менеджменту якості та екологічного менеджменту. Використання цих принципів в національних стандартах якості і природоохоронної діяльності є необхідною умовою визнання відповідності національних стандартів існуючим міжнародним вимогам.

Компетенція органів Євросоюзу щодо правового регулювання охорони довкілля була визначена в Римському договорі про створення ЄС. Даний договір визначав правові основи екологічної політики ЄС та його статус з охорони довкілля. Зараз він доповнений цілим блоком із понад 70-ти документів законодавчого плану щодо охорони природи. Разом з тим у кожній країні продовжують діяти власні системи природоохоронного законодавства для врахування національної специфіки, що створювало і продовжує створювати системні труднощі в реалізації вимог екологічної регламентації щодо принципу винуватця.

У контексті цих вимог згадані вище в числі складових частин екологічного менеджменту екологічний аудит та екологічний моніторинг у цілому дозволяли достатньо об'єктивно вирішувати питання визначення втрат довкілля внаслідок порушень природоохоронних вимог, але мали суттєві недоліки, такі як:

- не несли прогностичного навантаження (діючи по факту виникнення негативних наслідків, звужували для суб'єктів господарювання можливості передбачення та уникнення останніх);

- звужували управлінські можливості суб'єктів господарювання щодо планування інвестиційних процесів, у тому числі у збереження довкілля при роботі із новими проектами.

В умовах створення нових підприємств, освоєння нових технологій суб'єкти господарювання потребували кількісної оцінки ймовірності виникнення процесів та явищ, які погіршують якість довкілля, а також кількісної оцінки можливих збитків та їх проявів [5].

Як базова для оцінки таких наслідків прийнята методологія оцінки ризиків, яка інтенсивно розроблялась стосовно різних сфер людської діяльності – політичної, фінансової, технічної, економічної, екологічної. Починаючи з 1975 р. у США Агентство з охорони довкілля розробило, опублікувало та почало застосовувати до 30-ти методик оцінки і аналізу екологічних ризиків. У 1980 р. організовано найбільше у світі Міжнародне співтовариство з

аналізу ризиків (The Society for Risk Analysis), яке стало однією з найбільш авторитетних професійних міжнародних організацій, що займається питаннями оцінки ризиків, управління ризиками, інформаційним забезпеченням процесу аналізу ризику та прийняття (на його основі) відповідних рішень. Фактично як наукова галузь аналіз ризиків та відповідна практична діяльність сформувались саме із часу створення цього професійного співтовариства. На 2010 р. до його складу входило декілька тисяч членів більш ніж зі 100 країн світу.

Для уніфікованого розуміння методології екологічних ризиків на міжнародному рівні був запропонований та прийнятий відповідний понятійний апарат, який включає базові терміни:

- екологічна небезпека – будь-яка зміна параметрів функціонування природних, технічних чи природно-технічних систем, що призводить до погіршення якості компонентів довкілля з їх виходом за межі встановлених нормативів;

- фактор екологічної небезпеки – будь-які процеси чи явища, що спричиняють негативні зміни параметрів якості компонентів довкілля з їх виходом за межі встановлених нормативів;

- антропогенний тип факторів екологічної небезпеки – це процеси і явища, обумовлені діяльністю людини, унаслідок яких негативно змінюються параметри якості довкілля за межі встановлених нормативів;

- природний тип факторів екологічної небезпеки – це процеси і явища, обумовлені еволюцією космосу і планети Земля, унаслідок яких негативно змінюються параметри якості довкілля за межі встановлених нормативів.

Загалом екологічний ризик визначається як ймовірність прояву конкретного процесу чи явища із негативними наслідками для довкілля протягом певного часу в певному місці і при певних обставинах [6].

Проблема екологічних ризиків, їх оцінка та аналіз є невід'ємними частинами забезпечення системи екологічної безпеки. Під системою екологічної безпеки розуміється механізм, який забезпечує допустимий негативний вплив природних та антропогенних факторів екологічної безпеки на довкілля і саму людину [7].

Система екологічної безпеки розглядається як послідовність трьох модулів (елементів), взаємодоповнюючих один одного: комплексна екологічна оцінка території; екологічний моніторинг; управлінські рішення (екологічна політика). Кожен із зазначених модулів виконує певну функцію, викладену в табл. 1.

Дієвість роботи системи екологічної безпеки визначається перш за все ефективністю її управління. Управління повинне, з однієї сторони, забезпечити функціонування існуючої системи екологічної безпеки, з іншої – сприяти власному постійному удосконаленню.

В управлінні системою екологічної безпеки виділяють наступні рівні організації [8]:

- суб'єкт господарювання;

- орган місцевого самоврядування;
- державний орган влади;
- міждержавне об'єднання;
- планетарний рівень.

В умовах забезпечення дії нормативних вимог екологічної регламентації відповідно до принципу винуватця для суб'єкта господарювання оцінка збитків від прояву факторів екологічної небезпеки є одним із базових інструментів управління природоохоронною діяльністю. Найбільш типовими випадками (первинними варіантами), при яких необхідно проводити оцінку екологічних збитків, вважаються наступні:

- стягнення компенсацій за шкоду, нанесену довкіллям внаслідок порушень вимог природоохоронного законодавства;
- розрахунок страхових платежів при страхуванні відповідальності за ризик нанесення шкоди довкіллям внаслідок господарської або іншої діяльності;
- пред'явлення позовів про компенсацію збитків, викликаних спричиненням шкоди довкіллям.

У промислово розвинутих країнах (з урахуванням системної природоохоронної законодавчої бази, активної громадської думки, дієвості судової гілки влади) оцінка збитків довкіллям додатково проводиться на основі витрат на його (довкілля) відновлення. При цьому обов'язково враховуються складові:

- витрати на відновлення природних ресурсів довкілля до їх первинного стану (або до їх адекватного заміщення);
- компенсація порушених функцій довкілля за період до їх відновлення в первинний стан;
- оплата експертної оцінки збитків довкіллям.

Такий підхід забезпечує оцінку екологічних збитків як від первинних, так і від додаткових екологічних ризиків.

У США правила оцінки збитків довкіллям регламентуються законом «Про комплексне регулювання, компенсації та відповідальність за

збитки, нанесені довкіллям», який передбачає цілий набір методик оцінки відповідних збитків. Вибір методики покладається на так званого Уповноваженого представника – посадову особу, яка призначається урядом.

У країнах Євросоюзу базовою для оцінки збитків довкіллям з квітня 2004 р. є директива «Про екологічну відповідальність у відношенні недопущення та ліквідації шкоди оточуючому середовищу». Цією директивою передбачена уніфікація національних природоохоронних законів та методик розрахунку збитків до загальних вимог Євросоюзу. Суб'єкт господарювання в обов'язковому порядку повинен нести витрати на превентивні заходи щодо недопущення екологічних збитків та заходи по ліквідації нанесених наслідків збитків довкіллям.

Найбільш адекватною щодо вимог концепції сталого розвитку економіки є методологія оцінки екологічних збитків екосистемним функціям довкілля, яка була покладена в основу програми ООН «Оцінка екосистем на порозі тисячоліття», прийнятої у 2000 р. В її основі міститься мета оцінити наслідки для добробуту людей змін в екосистемах і дати наукову основу для діяльності щодо розширення можливостей збереження екосистем та їх стійкого використання. Така методологія найбільш повно відповідає вимогам, покладеним в основу принципу кооперування – третього базового принципу екологічної регламентації. Уважається, що епістемні функції довкілля – це природний капітал, який має тенденцію до вичерпання. Людство повинно оптимізувати використання цього капіталу та передбачати фінансові витрати на його відновлення. На це повинна бути спрямована вся міжнародна діяльність щодо екологічної регламентації.

Українські реалії у системі заходів з екологічної регламентації є неоднозначними. З однієї сторони, для реалізації національної екологічної політики і, зокрема, екологічної регламентації як її важливої складової, наявна нормативна та

Таблиця 1

Функції елементів системи екологічної безпеки

Елемент системи	Функції елемента системи екологічної безпеки
Комплексна екологічна оцінка території	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення та оцінка комплексу факторів екологічної небезпеки, що проявляються на даній території. 2. Районування території за стійкістю до проявів факторів екологічної небезпеки. 3. Складання та ведення кадастру об'єктів впливу на довкілля. 4. Ідентифікація та оцінка екологічних ризиків. 5. Складання та ведення кадастру природних ресурсів. 6. Визначення структури антропогенної загрози. 7. Складання та ведення кадастру «забруднених площ».
Екологічний моніторинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нормування впливу на довкілля. 2. Контроль джерел впливу на довкілля. 3. Контроль якості компонентів довкілля. 4. Моніторинг екологічних ризиків.
Управлінські рішення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування екологічної політики. 2. Управління екологічними ризиками: <ul style="list-style-type: none"> – попередження проявів антропогенних факторів екологічної небезпеки; – мінімізація наслідків проявів природних факторів екологічної небезпеки. 3. Розробка та удосконалення природоохоронного законодавства і методів формування екологічного світогляду.

Джерело: розроблено автором

управлінська системи, задекларовані теоретичні підходи, які відповідають сучасним вимогам. Так, нормативною основою екологічної політики України на разі є прийнятий у 2010 р. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» (далі – Стратегія) [9] та Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 р. «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки» (далі – НПД) [10]. Ці розгорнуті та деталізовані законодавчо-розпорядчі акти містили сім стратегічних цілей, 104 стратегічних завдання та 278 заходів щодо виконання цілей та завдань.

Міністерство екології та природних ресурсів України (далі – Мінприроди) проаналізувало роботу по виконанню поставлених цілей та завдань Стратегії, реалізації заходів НПД за 2011–2015 рр. (половину терміну дії Стратегії). Згідно з його висновками, із семи стратегічних цілей виконано лише одну («Удосконалення регіональної екологічної політики»), дві – виконуються незадовільно («Досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища», «Забезпечення екологічно збалансованого природокористування»), чотири – виконуються задовільно («Підвищення рівня суспільної екологічної свідомості», «Поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки», «Інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління», «Припинення втрат екологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі») [11].

Варто зазначити, що найбільш актуальні для населення України та тісно пов'язані з екологічною регламентацією стратегічні цілі належать до тих, що фактично не виконуються. Причому основні причини невиконання навіть не пов'язані із недофінансуванням, а є наслідком незадовільної виконавчої дисципліни в центральних органах державної влади, які не розробили і не подали для розгляду КМУ та Верховної Ради України проекти законів або інші документи нормативно-правової дії.

Зі 104-х стратегічних завдань, визначених Національним планом дій, особливу занепокоєність щодо реалізації викликають ті, що пов'язані з оцінкою екологічних ризиків, розробкою цільових показників якості об'єктів довкілля, засобами економічного стимулювання вітчизняного товаровиробника для впровадження ним екологічно орієнтованих дій та засобами економічного впливу на вітчизняного товаровиробника з метою обмеження його впливу на довкілля.

Указані стратегічні завдання виконуються незадовільно або ж не виконуються взагалі. Абсолютно недопустимим є те, що протягом чотирьох років взагалі не мали в Україні жодного розвитку стратегічні завдання, які у системі екологічної діяльності країн Євросоюзу завжди були пріоритетними:

- підтримка проектів громадських екологічних організацій;
- проведення стратегічної екологічної оцінки;
- затвердження на відповідному рівні Стратегії екологічної освіти для сталого розвитку;
- визначення цільових показників якості об'єктів довкілля;
- упровадження інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом;
- сталого споживання та виробництва;
- розвитку органічного землеробства;
- екологічного страхування;
- запровадження еколого-соціально-економічного планування.

Суттєвий негативний вплив на виконання Стратегії та НПД здійснила адміністративна реформа 2011–2012 рр., яка ліквідувала територіальні органи Міністерства екології і природних ресурсів України, передавши їх функції органам місцевої влади, які виявилися не готовими до здійснення таких повноважень.

Висновки. Отже, для захисту довкілля в умовах системної екологічної кризи в розвинутих країнах розроблені та реалізуються цільові національні програми. Їх базовим елементом вважаємо екологічну регламентацію, використання методів якої є практичним інструментом для безпосередньої реалізації вимог концепції сталого економічного розвитку. Україна, маючи розроблені та прийняті нормативні основи національної екологічної політики, не в повній мірі забезпечує їх виконання. Використання організаційних методів екологічної регламентації в Україні здійснюється на неналежному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент: перспективи для України: матеріали засідання Наукової ради Всеукраїнської екологічної ліги / В.О. Лук'янихін. – К.: [б. в.], 2004. – 30 с.
2. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком / В.О. Лук'янихін. – Суми: Університетська книга, 2002. – 316 с.
3. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: [посібник для спеціалістів з екологічного менеджменту і екологічного аудиту] / В.Я. Шевчук [та ін.]; Фонд відродження Дніпра. – К.: Символ-Т, 1997. – 221 с.
4. Балюк Г.І. Екологічне право України. Академічний курс: [підручник для студ. вищих навч. закл.] / Г.І. Балюк [та ін.]; заг. ред. Ю. С. Шемшученко; НАН України, Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького, Київ. ун-т права; 2-е вид. – К.: Юридична думка, 2008. – 720 с.
5. Лисиченко Г.В. Природний, техногенний та екологічний ризики: аналіз, оцінка, управління / Г.В. Лисиченко [та ін.]; НАН України, Ін-т геохімії навколиш. середовища. – К.: Наукова думка, 2008. – 542 с.
6. Екологічна стандартизація і нормування антропогенного навантаження на природне середовище: [навч. посіб.] / В.В. Тарасова, А.С. Малиновський, М.Ф. Рибак. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 305 с.
7. Хилько М.І. Екологічна безпека: термінологічний словниководвідник / М.І. Хилько, В.І. Кушерець. – К.: Знання України, 2006. – 144 с.

8. Андрєєва Н.М. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях: [монографія] / Н.М. Андрєєва [та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.В. Хлобистова; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – Сімферополь: Фенікс, 2010. – 581 с.
9. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 26. – Ст. 218.
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 р. № 577-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>.
11. Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/protection/protection16>

УДК 332.2.01(477)

Сакаль О.В.
*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник, докторант
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕГОСПОДАРСЬКИМИ СИСТЕМАМИ НА БАЗІ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ

METHODS OF MANAGEMENT OF LAND ECONOMIC SYSTEM BASED ON NATURAL-RESOURCE COMPLEXES

АНОТАЦІЯ

У статті представлено огляд методів управління земельними ресурсами, обґрунтовані провідними вітчизняними науковцями. Наведено методи охорони навколишнього природного середовища. Проаналізовано європейську практику методів агроекологічної політики, насамперед щодо управління фермерськими господарствами, за типами заходів. Запропоновано авторський підхід до систематизації методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів.

Ключові слова: управління, земельні ресурси, землегосподарські системи, функції управління, організаційні методи управління, адміністративні методи управління, економічні методи управління, соціально-психологічні методи управління.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен обзор методов управления земельными ресурсами, обоснованных ведущими отечественными учеными. Приведены методы охраны окружающей природной среды. Проанализирована европейская практика методов агроэкологической политики, прежде всего относительно управления фермерскими хозяйствами, по типам мероприятий. Предложен авторский подход к систематизации методов управления землехозяйственными системами на базе природно-ресурсных комплексов.

Ключевые слова: управление, земельные ресурсы, землехозяйственные системы, функции управления, организационные методы управления, административные методы управления, экономические методы управления, социально-психологические методы управления.

ANNOTATION

Reviews of land management methods founded by leading national scientists are presented in this article. Methods of environmental protection are indicated. European practice of agri-environment measure, especially concerning management of farms, by type of activities is analyzed. Author's approach to the systematization of land economic system management based on natural-resource complexes is proposed.

Keywords: management, land resources, land economic system, management functions, organizational methods of management, administrative methods of management, economic methods of management, socio-psychological methods of management.

Постановка проблеми. Управління господарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів – один із складних об'єктів регулювання, оскільки знаходиться на стику взаємодії природних і суспільних процесів. Ефективність системи управління вирішальною мірою визначається результативністю управлінських рішень: чи розв'язано часткове завдання або досягнуто встановленої мети (місії) регулювання в цілому. Спектр цілей і місія управління господарськими системами на базі природно-

ресурсних комплексів визначаються масштабом управлінського впливу – набором функцій управління, повноваженнями суб'єкта управління, станом природно-ресурсних комплексів і їх роллю у функціонуванні господарських систем. Управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів передбачає право суб'єкта господарювання на розпорядження земельними ресурсами, обов'язки щодо забезпечення їх раціонального використання і відтворення, збереження або відновлення стану навколишнього середовища, дотримання, а також захист прав та інтересів інших зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні не існує єдиного методологічного підходу щодо методів управління земельними ресурсами. Петраковська О.С. виділяє три основні групи методів управління земельними ресурсами [1]: планувальні, економічні та інституційні. Планувальні методи передбачають розроблення довгострокових та короткострокових програм соціально-економічного розвитку територій, містобудівної та землепорядної документації. Економічні методи забезпечують економічні умови для раціонального використання та охорони земель. Інституційні методи поєднують адміністративну і судову діяльність уповноважених органів. Третяк А.М. визначає соціальні, економічні, правові, землепорядні та організаційно-адміністративні методи управління земельними ресурсами [2], при цьому поділяючи їх на методи вивчення об'єктів управління, методи розроблення управлінських рішень і методи реалізації управлінських рішень [3]. Інші вчені поділяють методи управління земельними ресурсами на дві групи [4]: 1) методи прямого впливу (активні) – адміністративні, 2) методи опосередкованого впливу (пасивні) – економічні та соціально-психологічні. Трегуб М. і Трегуб Ю. пропонують використання економічних, планувальних, адміністративних, соціальних і екологічних методів для управління земельними ресурсами промислових міст [5, с. 55, 57]. Горлачук В.В. і Тарновська Р.В. відзначають, що в спеціальній і науковій літературі останнім часом найбільш виразно окреслились такі мето-

ди управління земельними ресурсами: адміністративні, економічні та соціально-психологічні. Ці методи вони характеризують соціально спрямованістю, оскільки має місце вплив суб'єкта управління на поведінку і суспільну діяльність керованого об'єкта (колектив людей) з метою досягнення поставлених управлінських цілей, відзначаючи, що для досягнення таких цілей даних методів недостатньо, оскільки вони не вирішують способів, прийомів та засобів впливу на стан земельних ресурсів [6, с. 43]. У дослідженні [6] також відзначено думку Гуцуляка Ю.Г. щодо виняткового соціального спрямування соціально-психологічних методів, тоді як адміністративні та економічні методи – це методи управління, а не методи менеджменту. Горлачуком В.В. і Тарновською Р.В. успішну реалізацію земельної політики, утвердження науки управління земельними ресурсами, подолання негативних явищ у землекористуванні, її стратегію запропоновано визначити такими методами: правові, технологічні, фінансово-економічного регулювання земельних відносин, інформаційно-консультативні, запровадження орендних відносин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження сутності, форм, методів, механізмів та інструментів управління земельними ресурсами, землекористуванням, регулювання земельних відносин, відкритими залишаються питання методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів для ефективного узгодження суспільних і приватних інтересів, урахування властивості (роль) землі у забезпеченні суспільного добробуту у довгостроковій перспективі.

Мета статті полягає у систематизації методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи зміст управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів, слід відзначити такі властивості землі: 1) природний об'єкт – природна екологічна система, ландшафт; 2) компонент навколишньої середовища – природний ресурс, який використовується у господарській діяльності як засіб виробництва і предмет праці у сільському та лісовому господарстві; 3) земельні ділянки як об'єкт нерухомості; просторовий базис.

Сутність будь-якої теорії або цілеспрямованої діяльності, у тому числі господарського управління – менеджменту, проявляється у їх функціях, тобто сукупності завдань, які вони покликані вирішувати. За Файолем А., виділяють п'ять функцій управління [7, с. 12]: планування, організацію, координацію, мотивацію, контроль. Слід відзначити, що менеджмент тут розглядається не тільки як господарське управління, він має місце за умов вільного прийняття рішень господарюючим суб'єктом, який функціонує в умовах ринку й орієнтується на

його потреби, незалежно від мети діяльності – одержання прибутку чи неприбуткова діяльність [7, с. 8]. З точки зору такої управлінської діяльності, функції управління реалізуються за допомогою методів управління [7, с. 13–16]: організаційних, адміністративних, економічних і соціально-психологічних.

Застосування організаційних методів забезпечує створення умов функціонування організації, відтак, їх уважають первинними відносно інших зазначених. Організаційні методи забезпечують проектування організації, її просторово-часову орієнтацію, нормування діяльності тощо. Такі методи створюють базис функціонування і розвитку організації, являючись за своєю сутністю пасивними.

Адміністративні методи на відміну від організаційних є активними, оскільки безпосередньо (прямою дією) регламентують діяльність організації. Такі методи орієнтовані на реалізацію примусового виду діяльності для досягнення встановлених цілей або на створення можливостей для такого примусу. Застосування адміністративних методів може супроводжуватися стимулами або санкціями за результатами діяльності, зокрема, економічного характеру у вигляді премій або штрафів. Принципова особливість такої групи методів – суб'єктивізм, зумовлений відсутністю прямого зв'язку з конкретними позитивними або негативними результатами; безальтернативна орієнтованість на заданий результат.

Економічні управлінські методи здійснюють опосередкований вплив на об'єкт управління. Такі методи передбачають установлення бажаного результату діяльності організації, обмеження й загальні рамки, забезпечуючи пошук оптимальних управлінських рішень й усуваючи недоліки адміністративних методів.

Соціально-психологічні методи управління передбачають два напрями впливу на діяльність об'єкта управління і підвищення ефективності результатів такої діяльності. З одного боку, вони спрямовані на формування сприятливого морально-психологічного клімату в організації, з іншого – на розкриття потенціалу об'єкта управління для вирішення конкретного завдання.

Усі методи охорони навколишнього природного середовища дослідники систематизують у такі три групи [8]:

1. Нефінансові методи (уведення обов'язкових природоохоронних умов; зміна правових умов з урахуванням екологічного фактору; кооперація; непримусове спонукання природокористувачів до природосумісної діяльності; забезпечення премій природокористувачам, що застосовують природозберігаючі сировину і технології).

2. Методи, пов'язані з державними доходами (ліцензування природокористування; податки на забруднення навколишнього природного середовища).

3. Методи, пов'язані з державними витратами (природоохоронні цільові інвестиції; держбюджетне фінансування заходів, що мають непряме відношення до охорони навколишнього природного середовища; екологоспрямована політика зайнятості населення; безпосереднє стимулювання екологоспрямованої приватної господарської ініціативи; державна підтримка екологічних напрямків НДР; державне фінансування установ з охорони довкілля).

Стале управління землекористуванням – це управління суспільними відносинами щодо земель методами і механізмами, котре підтримує їх біорізноманіття, продуктивність, відновлювальні властивості та потенціал виконання сьогодні й у майбутньому відповідних екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному та глобальному рівнях [9, с. 40, 43]. Організація сталого землекористування в Україні

має ґрунтуватися на використанні адміністративно-правового, фінансово-економічного, організаційного та соціально-психологічного механізмів. Визначальним методологічним підґрунтям управління земельними ресурсами є підхід до означення об'єкта управління [10, с. 180–181]. За процесним підходом об'єктом управління є процеси володіння, користування, розпорядження та інші складові (пучка) права власності, узагальнено – процеси землекористування. За об'єктним підходом – процеси управління спрямовані на зміну стану земельних ресурсів – їх кількісних і якісних параметрів. Обґрунтовуючи методологічні засади управління земельними ресурсами і землекористуванням, для визначення методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів інтегруємо зазначені положення об'єктного і процесного підходів до управління.

Таблиця 1

Характеристика заходів агроекологічної політики ЄС [11]

Тип заходів	«Широкі, але обмежені»	«Цільові та глибокі»
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – можливість застосування на великій території; – простота в адмініструванні; – простота сприйняття і виконання фермерами; – придатні для управління територіями із значною часткою природних ландшафтів; – низька вартість у розрахунку на одиницю площі; – стимулює ведення сталого сільського господарства 	<ul style="list-style-type: none"> – адаптованість до місцевих умов; – чіткі цілі; – легша ідентифікація й оцінка результатів; – порівняно менший обсяг бюджетних асигнувань; – орієнтація на вирішення конкретних проблем (завдань)
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – значний обсяг бюджетного фінансування; – труднощі в ідентифікації й оцінці результатів; – не вирішує конкретних екологічних проблем; – можлива неактуальність для конкретних завдань 	<ul style="list-style-type: none"> – незацікавленість місцевих фермерів; – потребує адміністративного супроводу; – не придатні до запровадження на великих територіях; – висока вартість у розрахунку на одиницю площі; – не сприяє вирішенню типових проблем (завдань)

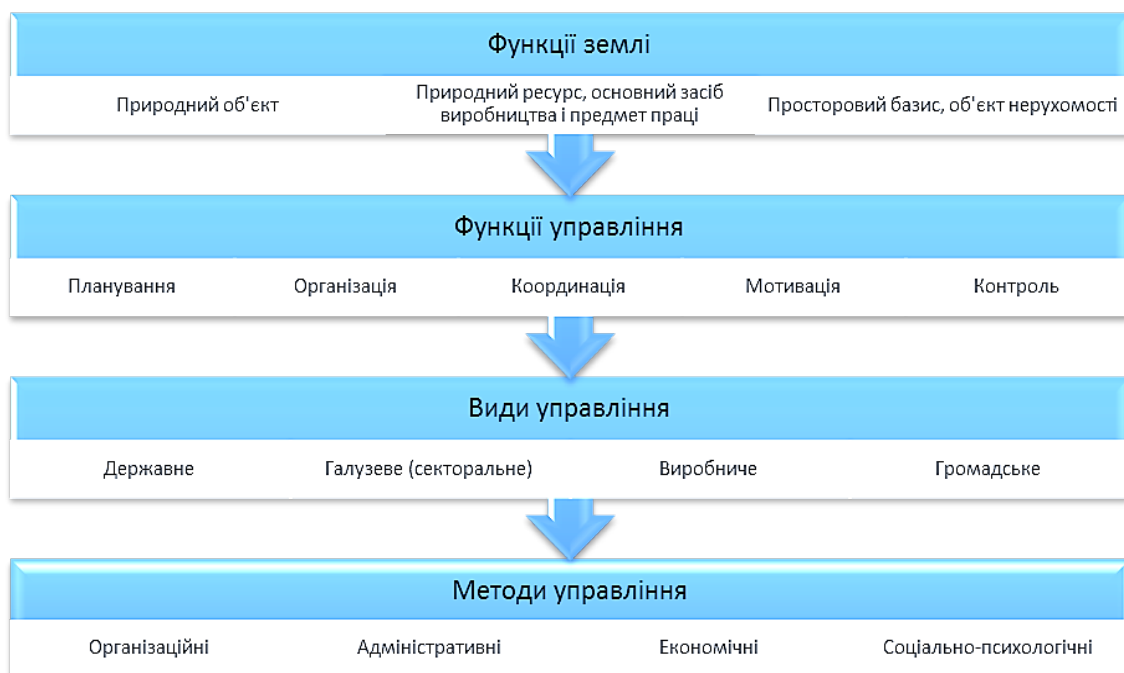


Рис. 1. Зміст управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів

В Європейському Союзі (ЄС) існує практика оцінки методів агроекологічної політики, насамперед щодо управління фермерськими господарствами, за типами заходів (табл. 1).

Виділяють два типи заходів [11, с. 92–93]: 1) «широкі, але обмежені», які визначають основні зобов'язання та які поширюються на значну територію; 2) «цільові та глибокі», які визначають зобов'язання, що застосовують-

ся лише у спеціальній зоні або на визначеній території. Очевидно, що екологічні вигоди від кожного типу заходів будуть відрізнятися. При виборі відповідного типу заходів завжди максимізуються переваги, а недоліки зводяться до мінімуму. Тобто для вирішення конкретних локальних проблем суб'єкт управління застосовує «цільові та глибокі» заходи. При цьому існує низький рівень впливу господарських систем

Таблиця 2

Характеристика методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів

Критерій порівняння	Методи			
	Організаційні	Адміністративні	Економічні	Соціально-психологічні
1. Базис застосування методів	Примус	Примус	Стимулювання / стягнення	Стимул
2. Спосіб впливу	Прямий пасивний вплив	Прямий активний вплив	Опосередкований вплив, адаптований до стану природно-ресурсних комплексів	Опосередкований пасивний вплив, адаптований до соціально-економічних умов
3. Набір функцій суб'єкта управління	Максимальний	Максимальний	Обмежений	Обмежений
4. Вид управління	Виробниче, галузеве (секторальне), державне управління	Державне управління	Виробниче, галузеве (секторальне), державне управління	Громадські обговорення й експертиза
5. Фіскальний зміст методів	Нефіскальні	Нефіскальні	Фіскальні, пов'язані з доходами і видатками господарської системи	Нефіскальні
6. Масштаб застосування методів (рівень управління)	Мезо- і мікрорівні	Макро- і мезорівні	Усі рівні	Мікрорівень
7. Пріоритетність методу залежно від якості оцінки стану природно-ресурсних комплексів	Застосовується за будь-якого стану	Пріоритетний в умовах незадовільного стану природно-ресурсних комплексів	Пріоритетний в умовах задовільного та відмінного стану природно-ресурсних комплексів	Пріоритетний в умовах задовільного та відмінного стану природно-ресурсних комплексів

Таблиця 3

Система методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів

Методи управління	Інструменти управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів
1. Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> – Державний земельний кадастр; – землеустрій; планування використання земель і забудова територій; природно-сільськогосподарське, еколого-економічне, протиерозійне та інші види районування (зонування) земель; – класифікація видів цільового призначення земель; – обмеження у використанні земельних ділянок, обтяження прав на земельну ділянку; – стандартизація і нормування в галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів; – державний контроль використання та охорони земель; – агрохімічна паспортизація земель сільськогосподарського призначення; – екологічна експертиза; – маркетинг органічного виробництва; – державна експертиза землепорядної документації; – перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності; – перелік видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку; – консервація земель; – загальнодержавна та регіональні програми використання та охорони земель
2. Адміністративні	
2.1. Національне законодавство	<ul style="list-style-type: none"> – Конституція України; Земельний кодекс України; Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»; – інші закони і нормативно-правові акти у галузі земельних відносин
2.2. Міжнародні угоди України	Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони Міжнародні конвенції, угоди і протоколи у сфері охорони навколишнього природного середовища

Продовження таблиці 3

3. Економічні	
3.1. Фіскальні, пов'язані з доходами землегосподарської системи	<ul style="list-style-type: none"> – ліцензування, сертифікація діяльності, продукції (товарів, послуг); – відшкодування збитків, заподіяних унаслідок: <ul style="list-style-type: none"> а) вилучення (викупу) сільськогосподарських угідь, лісових земель та чагарників для потреб, не пов'язаних із сільськогосподарським і лісгосподарським виробництвом; б) тимчасового зайняття сільськогосподарських угідь, лісових земель та чагарників для інших видів використання; в) установлення обмежень щодо використання земельних ділянок; г) погіршення якості ґрунтового покриву та інших корисних властивостей сільськогосподарських угідь, лісових земель та чагарників; ґ) приведення сільськогосподарських угідь, лісових земель та чагарників у непридатний для використання стан; д) неохорони доходів за час тимчасового невикористання земельної ділянки; – економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель: <ul style="list-style-type: none"> а) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель; б) виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини; в) звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами; г) компенсація з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів унаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини; – плата за землю (земельний податок та/або орендна плата); – земельний сервітут; – емфітевзис, суперфіцій
3.2. Фіскальні, пов'язані з видатками землегосподарської системи	<ul style="list-style-type: none"> – викуп земельних ділянок для суспільних потреб і з мотивів суспільної необхідності; – фінансування заходів з докорінного поліпшення земель науково-дослідних господарств; – землеохоронні цільові інвестиції; – інвестиційні проекти, які мають опосередкований вплив на земельні ресурси і землекористування; – іпотека; – фінансування науково-дослідних робіт; – державне фінансування діяльності установ і організацій з питань охорони навколишнього середовища, у тому числі земельних ресурсів
4. Соціально-психологічні	<ul style="list-style-type: none"> – участь громадськості у прийнятті рішень у сфері охорони довкілля (громадське обговорення); – добросусідство; – відомча методична допомога й рекомендації органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування, власникам землі, землекористувачам із питань використання й охорони земель; – реклама органічного виробництва і продукції; маркування; – відомчі заохочувальні відзнаки

на навколишнє середовище, і їх діяльність жорстко не регламентується. Метод управління, що ґрунтується на «широких, але обмежених» заходах, набуває поширення у випадку обмежених фінансових ресурсів господарських систем для вирішення спільної проблеми (завдання).

Методи управління землегосподарськими системами групуємо за масштабом їх впливу: на мікрорівні – регулювання діяльності окремих землевласників і землекористувачів – фізичних і юридичних осіб; на мезорівні – регулювання діяльності групи землевласників і землекористувачів або певного територіального утворення; на макрорівні – регулювання землекористування у масштабі країни чи транскордонного утворення.

Систематизацію методів управління землегосподарськими системами пропонуємо здійснювати також за способом впливу на об'єкт управління – пряме (встановлення норм, рамок – «правил гри») або опосередковане регулювання (створення умов для бажаного способу чи результату функціонування господарських систем).

Ураховуючи наведені класифікації, зміст і порівняльна характеристика методів управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів представлена на рис. 1, табл. 2.

Методи управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів диференціюємо залежно від функцій землі та функцій управління, а також повноважень суб'єктів управління, що відображається набором інструментів управління (табл. 3).

Висновки. Розвиток землегосподарських систем України на базі природно-ресурсних комплексів та забезпечення екологічно збалансованого природокористування доцільно здійснювати шляхом запровадження системи методів управління, яка поєднує інструменти організаційного, адміністративного (національне законодавство і міжнародні угоди України), економічного (фіскальні, пов'язані з видатками і доходами землегосподарської системи) та соціально-психологічного впливу на функціонування таких

господарських систем. Пріоритетність методу та інструментів управління визначається видом управління – виробниче, галузеве (секторальне), державне управління. Базовим принципом управління є положення Конституції України щодо землі як основного національного багатства, що перебуває під особливою охороною держави, а також те, що єдиним джерелом влади в Україні є народ, який здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Така система методів має бути динамічною: поєднання методів прямого й опосередкованого впливу на господарську систему обумовлюється станом природно-ресурсних комплексів і соціально-економічними умовами на відповідному рівні управління.

Перспективами подальших досліджень у цьому контексті є обґрунтування еколого-економічного інструментарію управління землегосподарськими системами на базі природно-ресурсних комплексів, виходячи із засад соціально-економічної політики держави на найближчий період у частині виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Петраковська О.С. Методи управління земельними ресурсами / О.С. Петраковська // Містобудування та терит. планування. – 2005. – Вип. 20. – С. 261–267.
- Третяк А.М. Землепорядне проектування: [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.
- Третяк А.М. Управління земельними ресурсами: навч. посіб. / А.М. Третяк, О.С. Дорош. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.
- Управління земельними ресурсами: [підручник] / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, І.М. Песчанська, А.Я. Сохнич [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. В.В. Горлачука; 2-ге вид., випр. і перероб. – Львів: Магнолія, 2006. – 443 с.
- Трегуб М. Обґрунтування методів управління земельними ресурсами промислових міст / М. Трегуб, Ю. Трегуб // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2014. – Вип. II(28). – С. 54–57.
- Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами: теорія і методологія / В.В. Горлачук, Р.В. Тарновська // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Економіка». – 2006. – Т. 40. – Вип. 27. – С. 39–45.
- Веснин В.Р. Основы менеджмента: [учебник] / В.Р. Веснин. – М.: Триада, Лтд, 1997. – 384 с.
- Екологія и экономика природопользования: [учебник для вузов] / Под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; Единство, 2003. – 519 с.
- Степенко О.В. Управління земельними відносинами в Україні: механізми та напрями розвитку / О.В. Степенко, О.В. Сакаль, Н.А. Третяк // Економіст. – 2014. – № 8. – С. 39–43.
- Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання: [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 304 с.
- Evaluation Of Agri-environment Programmes / DGVI commission working document VI/7655/98. State Of Application Of Regulation (EEC) NO. 2078/92. – 150 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/envir/programs/evalrep/text_en.pdf.

УДК 330.15

Стасюк В.М.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету***Ткачук З.В.***інженер із енергоаудиту служби енергетичного менеджменту
ДКП «Луцьктепло»***Стасюк В.В.***здобувач
Луцького національного технічного університету*

КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ

MUNICIPAL WATER SUPPLY OF UKRAINE: INNOVATIVE INVESTMENT ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано комплекс інноваційних рішень, доцільних до впровадження в якості першочергових заходів у сферу комунального водопостачання у випадку покращання у ній інвестиційного клімату, а саме: застосування методів озонсорбції та мембранної ультрафільтрації для очищення та знезараження питної води; впровадження геоінформаційних технологій; використання автоматизованих систем управління водопостачанням; застосування трубопроводів із високоміцного чавуну з кулястим графітом; реконструкція трубопроводів водопровідних мереж на основі безтраншейних технологій. Оцінено Загальнодержавну цільову програму «Питна вода України» на 2011–2020 рр. як інструмент реалізації інноваційних рішень у комунальному водопостачанні, визначено форми державної підтримки інвестиційних та інноваційних проектів. Проаналізовано досвід співпраці з міжнародними фінансовими організаціями у сфері комунального водопостачання.

Ключові слова: комунальне водопостачання, інвестиційні та інноваційні проекти, міжнародні фінансові організації.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен комплекс инновационных решений, целесообразных для внедрения в качестве первоочередных мер в сфере коммунального водоснабжения в случае улучшения в ней инвестиционного климата, а именно: применение методов озонсорбции и мембранной ультрафильтрации для очистки и обеззараживания питьевой воды; внедрение геоинформационных технологий; использование автоматизированных систем управления водоснабжением; применение трубопроводов из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом; реконструкция трубопроводов водопроводных сетей с использованием безтраншейных технологий. Дана оценка Общегосударственной целевой программы «Питьевая вода Украины» на 2011–2020 гг. как инструмента реализации инновационных решений в коммунальном водоснабжении, определены формы государственной поддержки инвестиционных и инновационных проектов. Проанализирован опыт сотрудничества с международными финансовыми организациями в сфере коммунального водоснабжения.

Ключевые слова: коммунальное водоснабжение, инвестиционные и инновационные проекты, международные финансовые организации.

ANNOTATION

It has been proposed a range of innovative solutions appropriate for introduction of the priority measures in the sphere of municipal water supply in case of improving the investment climate, namely the use of methods of ozone soption and membrane ultra-filtration for cleaning and disinfection of drinking water; the implementation of geo-information (GIS) technologies; the use of automated systems for water supply management; the use of pipe-

lines made of ductile iron with spherical graphite; the reconstruction of pipelines of water supply systems on the basis of trenchless technologies. The national purpose program «Drinking Water of Ukraine» for 2011-2020 has been reviewed as a tool to implement innovative solutions in municipal water supply and the forms of state support of investment and innovation projects have been defined. The experience of cooperation with international financial organizations in the municipal water supply has been analyzed.

Keywords: municipal water supply, investment and innovation projects, international financial organizations.

Постановка проблеми. Надзвичайно важлива функція комунального водопостачання, від належного виконання якої лінійно залежить рівень здоров'я нації, полягає в забезпеченні населення питною водою у достатній кількості та належної якості. Однак технічний стан водопостачання щороку продовжує погіршуватись. Незадовільний технічний стан системи водопостачання загалом і водопровідних мереж зокрема негативно позначається на якості питної води та служить однією з основних причин її вторинного забруднення. Очевидно, що лише активна інноваційна діяльність, супроводжувана інтенсивним впровадженням різноманітних прогресивних технічних та економічних рішень, спроможна покращати стан підгалузі комунального водопостачання. Однак в умовах економічного занепаду України, відсутності державних дотацій у підгалузях у потрібних розмірах це можливо лише у випадку активних інвестиційних надходжень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану ЖКГ України загалом та одного із його основних структурних компонентів – комунального водопостачання зокрема присвячена значна кількість публікацій вітчизняних і (рідше) зарубіжних науковців. У багатьох із них пропонуються заходи, спрямовані на оздоровлення цього сектора економіки, аналізується досвід розвинутих європейських держав

і країн, що розвиваються, доводиться вплив корумпованості в різних ешелонах влади на розбалансованість діяльності комунальних водопостачальних підприємств, досліджується інвестиційний клімат у підгалузі тощо. Серед них праці Агаджанова Г.К. [1; 2], Димченко О.В. [3] та значної кількості інших відомих науковців, перераховувати яких через обмеженість обсягів статті недоцільно.



Рис. 1. Функції та завдання автоматизованих систем управління у комунальному водопостачанні

Джерело: розробка авторів на основі [1; 2, с. 289]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість наукових публікацій містять, безумовно, вагомий напрацювання, які доцільно використовувати у господарській діяльності комунальних водопостачальних підприємств. Однак, на нашу думку, доцільно визначити ті першочергові завдання інноваційного характеру, які повинні бути насамперед включеними в плани середньо- та довгострокового розвитку підприємств підгалузі, за умови, звичайно, хоча б часткового покращання інвестиційного клімату як у державі в цілому, так і в комунальному водопостачанні зокрема.

Мета статті полягає у розробці комплексу першочергових заходів інноваційного характеру, упровадження яких (за умови певного покращання інвестиційного клімату в підгалузі комунального водопостачання) дозволить підвищити якість питної води, надійність інженерних мереж та ефективність ремонтних робіт, а також модернізувати діючі системи управління якістю централізованого водопостачання; оцінці форми державної та інших видів підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів у підгалузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших напрямків функціонування підприємств комунального водопостачання України має стати розвиток перспективних інноваційних технологій. Насамперед, це повинне стосуватись процесів очищення та знезараження питної води, від яких істотно залежить рівень здоров'я нації в цілому. Досвід розвинутих країн



Рис. 2. Безтраншейні технології реконструкції трубопроводів водопровідних мереж та обладнання й апаратура, які при цьому використовуються

Джерело: розробка авторів на основі [1]

свідчить про високу ефективність застосування методів озонсорбції (озонування води з подальшим сорбційним очищенням на фільтрах із гранульованим активованим вугіллям) та мембранної ультрафільтрації. Їх застосування забезпечує очищення води від органічних забруднень, зниження концентрації в ній хлорорганічних речовин та недостатнього алюмінію, а також видалення неприємних запахів [1, с. 56–57].

Інноваційним проривом стало впровадження у водопровідно-каналізаційне господарство України геоінформаційних технологій. Вони

забезпечують високі швидкості надання та обробки інформації щодо стану насосних станцій, водоводів, вуличних, внутрішньо-квартирних і внутрішньо-дворових водопровідних мереж. Електронна картографія в наглядному зрозумілому вигляді дозволяє зобразити розміщення водопровідних і каналізаційних мереж та інженерних споруд на території населеного пункту та поза його межами, за відповідними показниками оцінити їх стан, що істотно полегшує проведення ремонтно-відновлювальних і планово-попереджувальних робіт. Тобто геоінформаційні

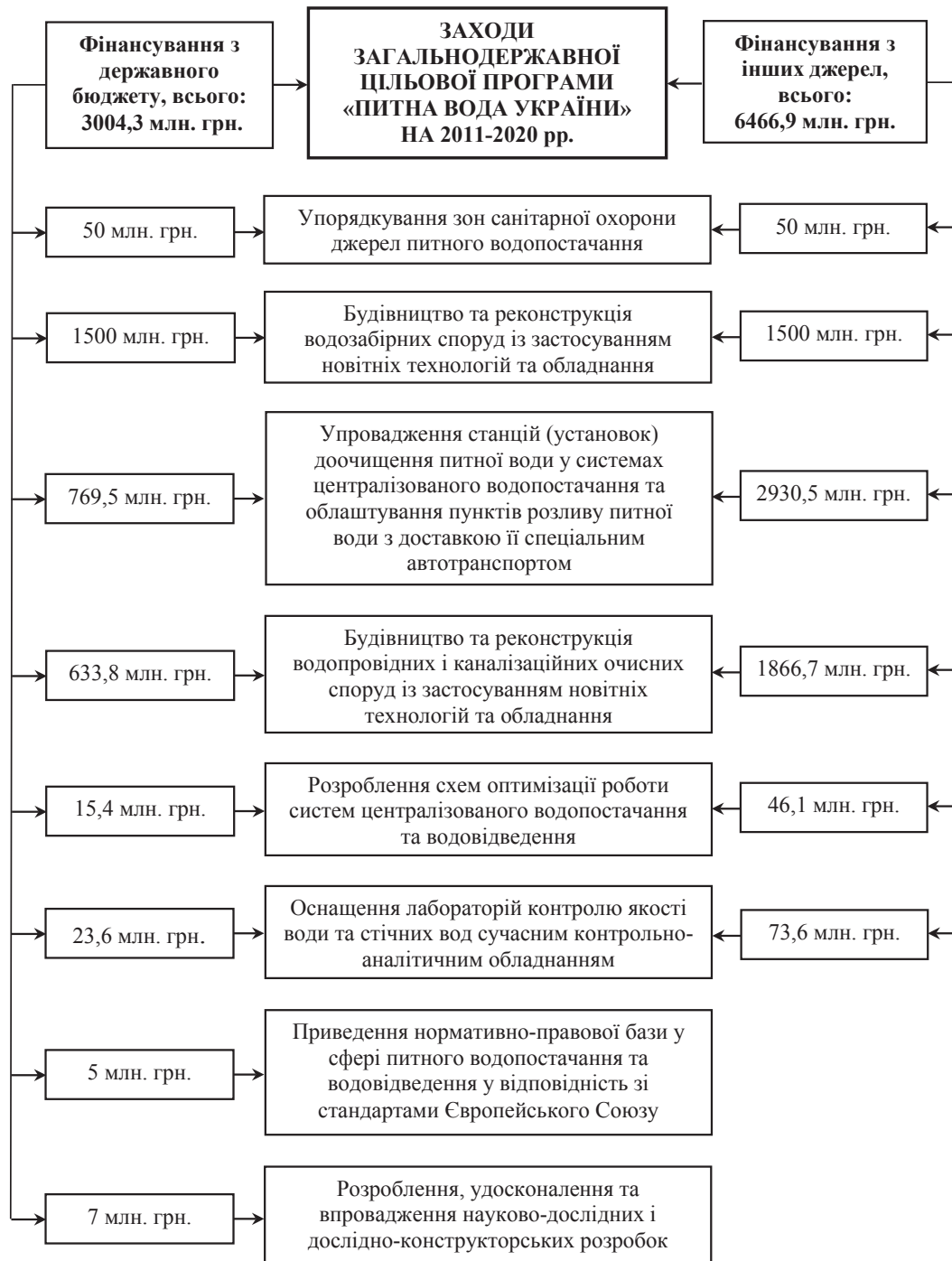


Рис. 3. Заходи Загальнодержавної цільової програми «Питна вода України» на 2011–2020 рр. та їх фінансування

Джерело: розробка авторів на основі [4]

системи дозволяють за надзвичайно короткий проміжок часу (лічені хвилини) знаходити на електронній карті потрібні об'єкти, здійснювати їх багатокритеріальний аналіз, вирішувати завдання оперативного характеру (у тому числі під час надзвичайних ситуацій), моделювати ситуації тощо [1, с. 57]. Таким чином, електронна карта, безумовно, підвищила б ефективність роботи кожного структурного підрозділу комунального водопостачального підприємства: технічного, абонентського та планового відділів, служби мережі, центральної диспетчерської, хіміко-бактеріологічної лабораторії, гаражного господарства і, безумовно, управлінського персоналу. Адже майже всі завдання в діяльності комунального водопостачального підприємства прив'язані до конкретної території, тобто до карти населеного пункту.

Іншим важливим напрямком інноваційної діяльності підприємств водопровідно-каналізаційного господарства України має стати модернізація діючих систем управління якістю централізованого водопостачання. Домінуючими завданнями при цьому мають бути контроль технічної безпеки, фінансової надійності, а також відповідності послуг водопостачання екологічним нормативам. Одним із ефективних шляхів їх вирішення є розробка та впровадження автоматизованих систем управління комунальним водопостачанням (рис. 1).

Якість питної води в значній мірі залежить від стану трубопроводів водопровідних мереж і обумовлюється їх екологічною безпечністю, надійністю та довговічністю. Міжнародним досвідом доведена доцільність якомога ширшого застосування у вітчизняному комунальному водопостачанні трубопроводів із високоміцного чавуну з кулястим графітом, які відповідають вищезазначеним вимогам завдяки поєднанню

переваг корозійної стійкості чавуну та високих механічних властивостей сталі [1, с. 58].

Ремонтні роботи у комунальному водопостачанні також потрібно виконувати з якомога ширшим використанням інноваційних рішень. Насамперед доцільно впроваджувати безтраншейні технології реконструкції трубопроводів водопровідних мереж, що, у свою чергу, супроводжуватиметься використанням найсучаснішого обладнання та апаратури (рис. 2).

Однак зрозуміло, що без фінансової підтримки держави та/або інвестиційних надходжень в умовах тотальної кризи в Україні та повного занепаду підгалузі комунального водопостачання впровадження у неї високоєфективних інноваційних рішень, підтверджених світовим досвідом, неможливе. При цьому варто відзначити, що на державному рівні періодично приймаються загальнодержавні програми, спрямовані на покращання діяльності водопровідно-каналізаційного господарства країни шляхом упровадження досягнень сучасної науки та техніки. Серед них – Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011–2020 рр. [4] (далі – Програма), Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 рр. [5] тощо. Заходи, передбачені у Програмі, спрямовані на виконання завдань охорони джерел водопостачання, доведення якості питної води до встановлених нормативів, а також на удосконалення нормативно-правового та науково-технічного забезпечення (рис. 3).

За результатами виконання Програми очікується отримання ряду ефектів екологічного та соціального характеру [4]. До перших із них відносяться впорядкування зон санітарної охорони джерел питного водопостачання на 2 235 водозаборах та оснащення 356 лабораторій контролю якості води та стічних вод сучасним контрольно-аналітичним обладнанням. Соціальні ефекти полягатимуть у будівництві та реконструкції 570 водозабірних споруд, упровадженні 2 3000 станцій (установок) доочищення питної води, будівництві та реконструкції 131 одиниці водопровідних і каналізаційних очисних споруд, а також у розробці 1 230 схем оптимізації роботи систем централізованого водопостачання та водовідведення.

Крім того, за Програмою до 2020 р. має бути розроблено 34 нормативно-правових акти, які відповідатимуть стандартам Європейського Союзу, у тому числі в частині посилення відповідальності за порушення нормативів забруднення навколишнього природного середовища, насамперед вимог до скидів промислових підприємств у водні об'єкти.

Загалом, державна підтримка реалізації інвестиційних та інновацій-

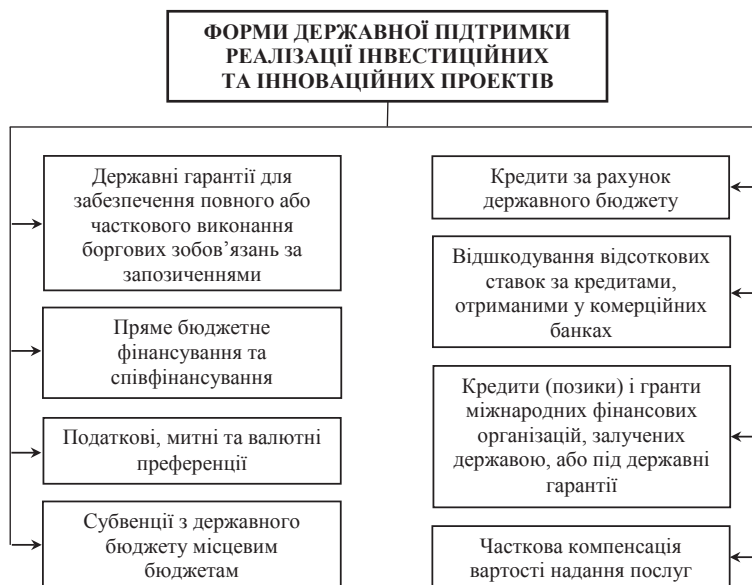


Рис. 4. Форми державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів

Джерело: розробка авторів на основі [6]

них проектів декларується у значній кількості нормативно-правових актів України, а її основні форми зазначені у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [6] (рис. 4).

Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [7] визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013–2032 рр. щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки, до яких, згідно з Переліком пріоритетних галузей економіки, затвердженим Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 843-р [8], відноситься житлово-комунальний комплекс за напрямом «будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення».

Законодавчо передбачено [9, ст. 15, п. 3; ст. 16, п. 2]), що для реалізації інвестиційних програм (проектів) державою можуть залучатись кредити (позики) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій. У сфері водопостачання та водовідведення Україна уже має певний досвід співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема, з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (Світовим банком), Європейським банком реконструкції та розвитку та Європейським інвестиційним банком (рис. 5).

Так, між Україною та Світовим банком 26.05.2008 р. підписано Угоду про позику в рамках проекту «Розвиток міської інфраструктури» [10], ратифіковану Законом України № 592-IV від 24.09.2008 р. [11]. Загальна вартість проекту – 140 млн. дол. США (рис. 5), тривалість – 2008–2014 рр. Термін позики – 20 років, перші п'ять із них – на умовах пільгового кредитування [12, с. 52; 13, с. 207; 14, с. 80].

Головна мета проекту полягала у покращанні надійності та якості послуг та зменшенні операційних затрат шляхом втілення ряду інституційних змін і вибіркового інвестицій у реконструкцію та заміну зношених систем водопостачання та каналізації. Фінансування проекту здійснювалось за декількома компонентами (рис. 6), найбільш фінансово містким із яких був «відкритий компонент» – 80,12 млн. дол. США.

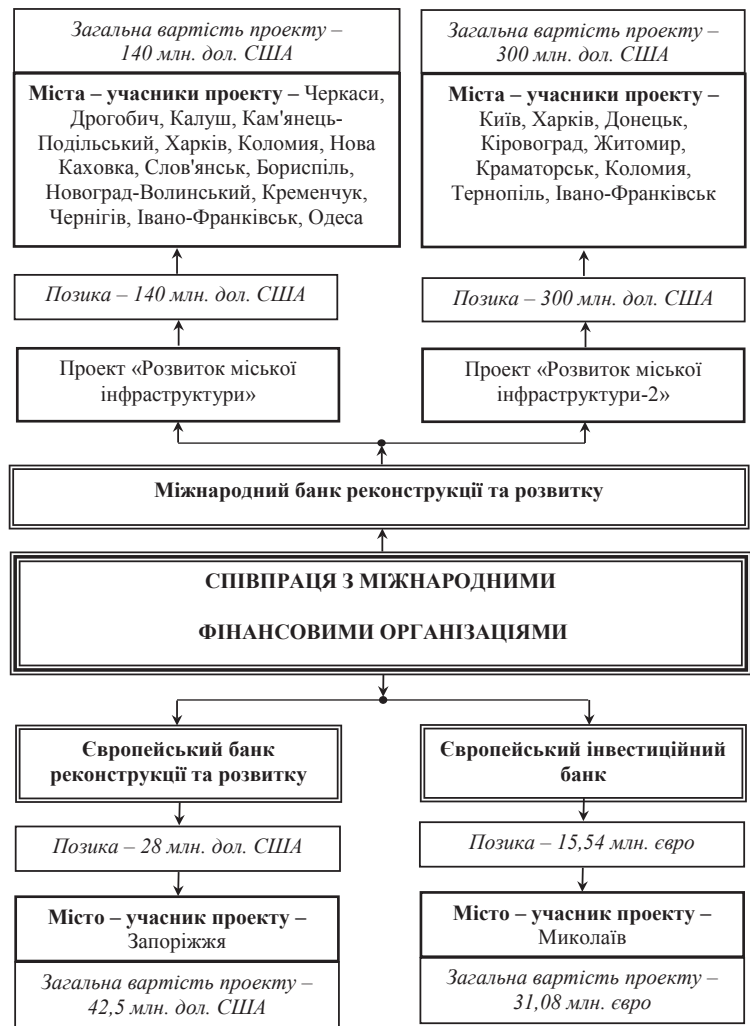


Рис. 5. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями у сфері водопостачання та водовідведення

Джерело: розробка авторів



Рис. 6. Фінансування проекту «Розвиток міської інфраструктури» за компонентами

Джерело: розробка авторів

Вибрано у ході проекту 132,3 млн. дол. США [12, с. 52–53].

У 2012 р. муніципалітетом м. Миколаїв, МКП «Миколаївводоканал» та Європейським інвестиційним банком започатковано спільний проект «Розвиток системи водопостачання та водовідведення м. Миколаїв». Загальна його вартість – 31,08 млн. євро, із них 15,54 млн. євро – кошти муніципалітету та МКП «Миколаївводоканал», а 15,54 млн. євро – позика Європейського інвестиційного банку [15; 12, с. 53–54] (рис. 5).

Загальна вартість спільного зі Світовим банком проекту «Розвиток міської інфраструктури-2» (започаткованого у 2013 р.) становить 300 млн. дол. США [12, с. 53], а спільного проекту комунального підприємства «Водоканал» м. Запоріжжя з Європейським банком реконструкції та розвитку «Програма інвестицій та розвитку систем водопостачання та очищення води м. Запоріжжя» – 42,5 млн. дол. США [3, с. 87], із них 28 млн. дол. США – позика згаданого банку [16; 14, с. 80] (при цьому гарантом повернення коштів виступає держава Україна) [17] (рис. 5).

Тобто наведені дані є свідченням того, що підгалузь водопостачання вже має певний досвід співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, який доцільно враховувати під час укладання нових договорів.

Висновки. Аналізуючи політичну та економічну ситуацію в країні, можна зробити висновок, що інвестиції міжнародних фінансових організацій у підгалузь комунального водопостачання – один із небагатьох реальних шляхів упровадження в неї сучасних інноваційних рішень, які, у свою чергу, дозволять підвищити якість питної води, надійність інженерних мереж та ефективність ремонтних робіт, а також модернізувати діючі системи управління якістю централізованого водопостачання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Агаджанов Г.К. Инновационные направления перспективного развития предприятий водоканализационного хозяйства / Г.К. Агаджанов, А.Н. Цыва // Комунальне господарство міст. – 2010. – № 96. – С. 55–59.
- Агаджанов Г.К. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств: [навч. посіб.] / Г.К. Агаджанов; 2-е вид., перероб. та доп. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 392 с.
- Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: [монографія] / О.В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 356 с.
- Закон України «Про загальнодержавну цільову програму «Питна вода України» на 2011–2020 роки» від 3 березня 2005 р. № 2455-IV // Офіційний вісник України. – 2005. – № 13. – С. 30.
- Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» від 24 червня 2004 р. № 1869-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 46. – С. 1864.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 р. № 389 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – С. 94.
- Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 6 вересня 2012 р. № 5205-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 76. – С. 62.
- Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» від 14 серпня 2013 р. № 843-р // Офіційний вісник України. – 2013. – № 85. – С. 106.
- Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 59. – С. 9.
- Угода про позику (Проект розвитку міської інфраструктури) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку від 26 травня 2008 р. // Офіційний вісник України. – 2008. – № 78. – С. 77.
- Закон України «Про ратифікацію Угоди про позику (Проект розвитку міської інфраструктури) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку» від 24 вересня 2008 р. № 592-VI // Офіційний вісник України. – 2008. – № 78. – С. 77.
- Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2013 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К., 2014. – 454 с.
- Єфіменко І.А. Основні цілі реформування житлово-комунального господарства / І.А. Єфіменко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3/1. – С. 203–207.
- Полуянов В.П. Визначення пріоритетних шляхів фінансування діяльності підприємств житлово-комунального господарства України / В.П. Полуянов, М.А. Головачанська // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 106. – С. 75–82.
- Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком (Розвиток системи водопостачання та водовідведення у м. Миколаїв) та Листа про внесення змін до Фінансової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком (Розвиток системи водопостачання та водовідведення у м. Миколаїв)» від 20 червня 2012 р. № 4987-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 52. – С. 15.
- Кредитна угода (Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води у м. Запоріжжя) між Європейським банком реконструкції та розвитку та Державним комунальним підприємством «Водоканал» м. Запоріжжя // Офіційний вісник України. – 2005. – № 7. – С. 143.
- Гарантійна угода (Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води м. Запоріжжя) між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку від 21 травня 1999 р. / Україна, Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996_021.

УДК 338.48:332.1

Тищук І.В.

*здобувач кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету***ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ
В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ****FEATURES OF DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM
IN THE DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено та проаналізовано досвід зарубіжних країн, таких як Франція, Швеція, Великобританія, Німеччина, Італія, Фінляндія, Іспанія, Польща, у веденні зеленого туризму, виділено основні напрямки, що дозволять ефективно розвивати зелений туризм в Україні, оскільки нашій державі стратегічно важливо швидко подолати відставання у цій сфері і реалізувати наявний багатий туристичний потенціал.

Ключові слова: зелений туризм, регіон, фактори впливу, закордонний досвід, гостинні господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован и проанализирован опыт зарубежных стран, таких как Франция, Швеция, Великобритания, Германия, Италия, Финляндия, Испания, Польша, в ведении зеленого туризма, выделены основные направления, которые позволят эффективно развивать зеленый туризм в Украине, поскольку нашему государству стратегически важно быстро преодолеть отставание в этой сфере и реализовать имеющийся богатый туристический потенциал.

Ключевые слова: зеленый туризм, регион, факторы влияния, зарубежный опыт, гостеприимные хозяйства.

ANNOTATION

The paper investigated and analyzed the experience of foreign countries, such as France, Sweden, UK, Germany, Italy, Finland, Spain, Poland run green tourism, highlights the main areas that will effectively develop green tourism in Ukraine, because our country is strategically important to quickly to overcome the backlog in this area and realize the existing rich tourism potential.

Keywords: green tourism, the region, influence, foreign experience, hospitable farms.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної конкуренції, яка повною мірою стосується як сфери послуг, так і сфери торгівлі, діяльність регіонального розвитку зеленого туризму потребує ґрунтовного дослідження кращого закордонного досвіду з метою формування основних напрямків, що, у свою чергу, дозволять ефективно розвивати зелений туризм у регіонах України.

У нашій розвідці розглянемо особливості організації зеленого туризму в розвинених країнах світу, а саме Франції, Швеції, Великобританії, Німеччині, Італії, Фінляндії, Іспанії, Польщі, Угорщині, Румунії та Білорусії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань проблематики зеленого туризму досліджують українські науковці В. Биркович, В. Васильєв, М. Пітюліч, Т. Ткаченко, М. Рутинський, Ю. Зінько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У світі зелений туризм розглядається як альтернатива сільському госпо-

дарству за розмірами отриманих прибутків. Саме тому Україні варто переймати досвід європейських країн, де важливе значення та державну підтримку мають програми залучення сільських громад до зеленого туризму.

Мета статті полягає у визначенні особливостей та позитивних характеристик організації зеленого туризму в розвинених країнах для запозичення їх досвіду щодо розвитку цієї галузі в Україні як на державному, так і регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показують наукові дослідження, Франція є європейським лідером за обсягами розвитку індустрії зеленого туризму, який давно переріс у високорентабельну галузь її міжнародної економічної спеціалізації і репрезентований Національною організацією будинків відпочинку і зеленого туризму (Maison des Gites de France et du Tourisme Vert). Ця організація пропонує агрооселі на будь-який смак і вид відпочинку, сертифіковані за високими національними стандартами сервісу.

Дуже прийнятним і цікавим є досвід організації зеленого туризму Франції в кооперації зі «Всесвітнім фондом дикої природи». З метою популяризації зеленого туризму у національних природних парках Франції створено мережу так званих «Пандо готелів», сертифікованих «Всесвітнім фондом дикої природи», що відповідають певним вимогам.

У Швейцарії розроблена спеціальна Програма «Сільська гостинність», згідно з якою участь у програмі власників господарств є обов'язковою. Зокрема, господарство повинно відповідати таким вимогам:

- гарне навколишнє середовище і відповідні умови утримання тварин;
- безпечне перебування відпочивальників у господарстві, яке в свою чергу повинно бути розташовано у сільській місцевості і використовуватись як діюче сільськогосподарське виробництво;
- господар повинен сплачувати податок як сільськогосподарське підприємство і бути обізнаний з питань харчування, а також проживати у садибі, що здається у найм відпочивальникам, або у безпосередній близькості до неї.

Дозвіл на здійснення діяльності у сфері зеленого туризму надають інспектори і за бажанням

господаря проводять спеціальне інспектування «Кваліфікація за якістю».

У Великобританії застосовується концепція Bed & Breakfast – тимчасове проживання в порожніх кімнатах будинків, незалежно від місця їхнього розташування. Нині до сектору сільсько-зеленого туризму, згідно з концепцією B & B, прийнято відносити чотири окремі категорії нічліжних закладів, які наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1
Класифікація баз відпочинку,
які належать до типу Bed & Breakfast

Категорії	Характеристика
B & B cottage	Винайманий котедж у курортно-рекреаційній зоні на території, яка має статус сільської місцевості або відноситься до курорту
B & B farm vacation	Сімейний відпочинок з дітьми в мальовничій сільській місцевості з цінними рекреаційними ресурсами
B & B homestay	Проживання в будинку господаря сільської садиби спільно з його сім'єю в окремих кімнатах для гостей
B & B farmstay	Проживання в будинку фермера або кемпінгу на території фермерського господарства

Щодо забезпечення акредитації агроосель, то у Великобританії існує британська Національна організація зеленого туризму та агротуризму. Крім того, у цій країні велику роль відводять інформаційним технологіям, а саме друкують рекламно-інформаційні каталоги об'єктів сільсько-зеленого туризму з сертифікованою характеристикою спектру їх послуг. Кожен з них містить яскраві рекламні гасла, де розкривається все розмаїття сутності сільського туризму у Великобританії [2]. Популярність сільського зеленого туризму спонукала англійських фермерів до об'єднання з метою пропозиції більш різноманітних послуг у своїх будинках, зокрема реставрувати старі ферми, які користуються успіхом у туристів, де підвищений рівень комфортності поєднується з частково збереженим старим меблюванням [3]. Досвід Великобританії вказує на те, як важливо в розвитку сільського зеленого туризму спиратися на історико-культурну складову та забезпечувати цей сектор інформаційними матеріалами.

У Німеччині становлення «зеленого туризму» почалося з розробки концепції його розвитку у периферійних регіонах. У результаті на ринку нині представлені пропозиції дешевого відпочинку на природі без використання дорогої інфраструктури, але з наданням комфортних умов проживання, оскільки для значної кількості споживачів знак якості є вирішальним критерієм вибору продукту чи послуги і є гарантією якості [4].

В Італії зелений туризм – основна форма підприємницької діяльності, і це зумовлено в основному двома причинами. По-перше, в усьому світі почав зростати інтерес до зеленого туризму,

адже йдеться не тільки про відпочинок на природі, а й про переваги сільського укладу життя та екологічно чисті продукти харчування. По-друге, як внутрішній італійський ринок, так і низка важливих іноземних ринків досягли значного рівня насичення і вимагали нового продукту, що виходить за межі традиційних видів «пляжного» туризму та екскурсійних турів найбільшими містами країни. В Італії Департамент з туризму входить до складу Міністерства виробничої діяльності. Основні його функції зводяться до координації діяльності регіональних туристичних адміністрацій, розробки нормативно-правових документів загальнонаціонального характеру, досліджень та обробки статичних даних, а також міжнародної діяльності (міжурядові угоди, взаємовідносини з міжнародними організаціями та ЄС). На міжнародному туристичному ринку представником Італії є Національне управління з туризму (ENIT). Основні функції, які воно виконує, – це рекламно-інформаційна робота, маркетингові дослідження, координація міжнародної діяльності місцевих туристичних адміністрацій. Фінансується ENIT з держбюджету [5].

Іспанія – держава, яка конкурує у сфері послуг зеленого туризму з такими провідними країнами, як Великобританія та Франція. Власники агроосель об'єдналися в «Асоціацію сільського туризму Іспанії», яка на сьогодні пропонує типи розміщення, наведені в табл. 2

Таблиця 2
Класифікація баз відпочинку, які належать до типів розміщення (Turismo Rural)

Тип розміщення	Характеристика
	Розміщення на фермах і в садибах в одному будинку на одній території з господарями, в окремих кімнатах, спеціально обладнаних для прийому туристів. Спокій і невтручання в особисте життя туристів гарантуються
HR – hotel rural сільський готель	Розміщення в номерах сільських готелів, спеціально обладнаних для прийому туристів
CA – castillo замок, історичний будинок	Розміщення в історичних будинках (замках, палацах, монастирях), розташованих у сільській місцевості або у невеликих містечках
CR – casa rural сільський будинок	Оренда цілого будинку однією чи родинною групою туристів

Усі нічліжні заклади, які розташовані у сільській місцевості, сплачують податок як суб'єкти агротуристичного підприємництва [6].

Цікавим фактом є те, що серед перелічених країн саме Франція, Іспанія та Італія протягом останніх років утримують перші місця за кількістю туристичних прибуттів у регіоні, і кількість туристів щороку зростає. Лідерство цих країн зумовлено розвинутою туристичною інфраструктурою та наявністю різноманітних видів туризму [7].

На нашу думку, для України найбільш ефективним і доцільним є залучення досвіду країн-сусідів: Польщі, Білорусі, Угорщини, Румунії.

З усіх закордонних країн для України найбільше значення має досвід, набутий нашим безпосереднім західним сусідом, – Польщею. Аналіз умов і типових проблем розвитку зеленого туризму в цій країні потребує більш детального розгляду.

У Польщі використовують термін «зелений туризм» як «господарська гостинність». Селяни, які бажають розпочати діяльність у сфері зеленого туризму, та ті, що вже надають такі послуги відпочивальникам на базі своїх господарств, мають підтримку в тому, що на них не поширюється закон, який регулює господарську (підприємницьку) діяльність та визначення понять підприємця та підприємства. Тобто вони мають право вести повноцінне господарювання, але при цьому не бути обтяженими зобов'язаннями, які накладаються законодавством на решту підприємців. Таке господарювання має чітке визначення:

- до послуг зеленого туризму слід відносити надання господарями відпочивальникам в оренду кімнат, окремих будинків, місць під розбивки наметів, продаж домашніх страв, а також можуть надаватися інші послуги, які пов'язані з перебуванням у цьому господарстві, тобто пов'язаних з господарською діяльністю;

- селянина, який має право надавати послуги зеленого туризму, слід уважати господарем, який займається сільськогосподарською діяльністю самостійно, за власний рахунок і є власником сільського господарства;

- надання послуг у сільському господарстві означає використання з цією метою земель, будівель та інших засобів цього господарства без зміни їх характеру та порушення їх основної функції – здійснення сільськогосподарського виробництва.

Таким чином, конкретне визначення у законодавстві Польщі понять «агортуристичні послуги», «селянин (господар)», «сільське (селянське) господарство» чітко відмежовує діяльність у сфері зеленого туризму від інших видів туристичних послуг, які надаються у сільській місцевості і які законодавством віднесені до сфери підприємницької діяльності.

Законодавство Польщі передбачає звільнення від податку на доходи фізичних осіб, які надають послуги у сфері зеленого туризму, за таких умов: житловий будинок, де можна винаймати кімнати, належить до сільського господарства; житлові кімнати здають у найм відпочивальникам, тобто не сезонним робочим, а іншим особам на тривалий термін; кімнати, які можна винаймати, знаходяться у житловому будинку, а не в іншій спеціально пристосованій будівлі; житловий будинок розташований на сільській території; кількість кімнат, призначених для винаймання, не перевищує п'яти.

З 1997 р. Польська федерація зеленого туризму «Гостинні господарства» запровадила нові

засади класифікації та категоризації об'єктів сільської нічліжної бази.

Категоризація проводиться на підставі письмового звернення, яке надсилається в Польську федерацію сільського туризму «Гостинні господарства». Правління федерації делегує на об'єкт двох інспекторів, які здійснюють категоризацію. Присвоюванні категорії відрізняються кількістю сонечок на знаку федерації – чим вища категорія, тим більше сонечок. Сонечка відповідають зіркам, що використовуються для категоризації готелів. Оселя, якій присвоєно відповідну категорію, має право користуватися знаком Польської федерації зеленого туризму «Гостинні господарства». Після того необхідно повторно подати запит у федерацію, яка проводить інспекцію об'єкта й затверджує на наступні два роки. Завдяки цій категоризації власники об'єктів для нічліви почали пристосовуватись до поставлених вимог, зросла якість запропонованих послуг.

Система категоризації сільської нічліжної бази є добровільною. Садиби, в яких була проведена категоризація, гарантують високу якість послуг, і їх частіше відвідують гості. До того ж господар такої оселі отримує право розмістити свою пропозицію в рекламних матеріалах федерації.

Україна, перейнявши досвід Польщі, також запровадила систему екологічної сертифікації та добровільної категоризації у сфері зеленого туризму «Українська гостинна садиба». Програма розроблена Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму. Схема сертифікації побудована на принципах зменшення шкідливого впливу туристичного господарства на екологію, підтримки народних традицій та ремесел, підтримки місцевої економіки, розвитку екологічно сприятливих видів розваг і відпочинку [8].

Вартим вивчення є досвід Угорщини, де зелений туризм розвивається швидкими темпами. Законодавством країни зелений туризм віднесено до сфери ведення особистого селянського господарства і не містить спеціального визначення сільського (зеленого, аграрного) туризму. В Угорщині вживається термін «сільська хутірська гостинність» саме тому, що ця діяльність вважається різновидом робіт і послуг, які традиційно виконуються (надаються) сільськими господарями на базі своїх садиб. Тому загальні правила, які стосуються діяльності у сфері зеленого туризму, визначені в нормативних актах щодо введення сімейних господарств, без встановлення будь-яких додаткових обов'язків або обмежень у господарській діяльності для тих, хто займається цією діяльністю. Відповідно до угорського законодавства, регулювання відносин, що виникають при здійсненні господарювання у сімейних агрогосподарствах, не підпадає під дію нормативних актів, якими регулюються відносини у сфері підприємництва, і, відповідно, не підлягають оподаткуванню

особисті доходи, отримані від використання для відпочинку власного житла, розташованого у сільській та у хутірській місцевості, яка не віднесена до санаторно-курортних зон, за умови, якщо таке використання не перевищує 10 ліжко-місць, а річний дохід від цієї діяльності не перевищує 300 тис. форинтів (10 мінімальних місячних зарплат).

Існують також спеціальні пільги та переваги для сімейних господарств, які займаються або виявили бажання займатися діяльністю у сфері зеленого туризму у випадку їх розташування на території сільських поселень [8].

У Румунії інтереси власників агроосель представляє ANTREC – Національна асоціація сільського, екологічного і культурного туризму. Зелений туризм у цій країні розвивається передусім у Південних Карпатах і орієнтується на такі ж переваги, що й Україна, тобто на збереження природного середовища й етнокультурних традицій (обряди, звичаї, народні ремесла, унікальна народна архітектура, гірські замки тощо). На державному рівні забезпечуються часткові дотації кредитів для реструктуризації туристичної інфраструктури, розвиток законодавства у сфері туризму та приведення його у відповідність до права ЄС.

Незважаючи на те що Білорусь – єдина країна в Європі, яка не має ні моря, ні гір, вона володіє значним потенціалом (20 тис. річок, 10 тис. озер, 36% території займають ліси, 1% – національні парки) для розвитку зеленого туризму, який прийнято називати «агроекотуризм» [9]. Представляє і підтримує розвиток цього виду діяльності Громадське об'єднання «Агро- та екотуризм» – некомерційна організація, створена у 2002 р., членами якої є переважно жителі сільських регіонів Білорусі.

На сьогодні профільна організація з туризму в сільській місцевості називається Білоруське громадське об'єднання «Відпочинок в селі». Це спілка жителів сільської місцевості Білорусі, які хочуть освоїти нову професію й організувати у своїх садибах міні-готелі типу В&В. Об'єднання є членом трьох профільних міжнародних організацій: EuroGites, ECEAT, International Ecotourism Society [10].

З метою створення сприятливих умов для розвитку агроекотуризму, поліпшення умов життя громадян у сільській місцевості та вдосконалення сільської інфраструктури держава створює різні заходи, зокрема, затверджено Указ президента Республіки Білорусь від 2 червня 2006 р. № 372 та № 185 від 27 березня 2008 р. «Про деякі питання здійснення діяльності у сфері агроекотуризму» [11], де передбачено, що фізичні особи, які постійно проживають у сільській місцевості і ведуть особисте підсобне, а також селянське (фермерське) господарство, мають право здійснювати діяльність з надання послуг у сфері агроекотуризму, дана діяльність не є підприємницькою і здійснення її дозволяється за таких умов:

- будинок для винаймання житла повинен відповідати санітарним та технічним вимогам та умовам населеного пункту;
- виробництво суб'єктами агротуризму сільськогосподарської продукції;
- наявність можливостей для ознайомлення агроекотуристів із природними і архітектурними об'єктами, національними і культурними традиціями відповідної місцевості.

Суб'єкти агроекотуризму мають право надавати такі послуги:

- надавати не більше п'яти кімнат для розміщення туристів;
- забезпечувати туристів харчуванням з переважним використанням продуктів власного виробництва;
- здійснювати пізнавальні, спортивні та культурно-розважальні екскурсії та програми.

До початку своєї діяльності власники агросадиб сплачують збір за здійснення діяльності з надання послуг у сфері агроекотуризму та письмово інформують сільську раду за місцем проживання про наміри здійснювати цю діяльність, а в кінці року сплачують збір, який зраховується до бюджету місцевої сільської ради. При цьому доходи від надання послуг у сфері агроекотуризму не оподатковуються та не сплачуються інші обов'язкові платежі.

Згідно з Основними напрямками соціально-економічного розвитку Республіки Білорусь до 2020 р., екотуризм і сільський агротуризм займають гідні місця на базі наявних сільських поселень із традиційною народною дерев'яною архітектурою, розміщених у мальовничій місцевості [12].

Проаналізувавши наведені дослідження, вважаємо за доцільне виділити особливості організації зеленого туризму в розвинених країнах, на яких базується реалізація діяльності зеленого туризму і досвід яких можна взяти до уваги при вивченні розвитку зеленого туризму в регіонах України. Результати аналізу наведено в табл. 3.

Висновки. Таким чином, аналізуючи досвід зарубіжних країн у веденні зеленого туризму, вважаємо за доцільне виділити основні напрямки, що дозволять ефективно розвивати зелений туризм в Україні, а саме: розроблення регіональних програм розвитку зеленого туризму на рівні держави; упорядкування нормативно-правових баз прийняттям Верховною Радою України закону «Про сільський зелений туризм», створення сприятливих умов для отримання податкових пільг та кредитів для власників агросадиб; створення інформаційно-маркетингової служби (функціонування якої базувалося б на виконанні широкого спектру послуг для туристів та підприємців: проведення нових досліджень та вивчення та прогнозування попиту на туристичні послуги; забезпечення налагодження потужної реклами, випуск високоякісного інформаційно-довідкового матеріалу, який міститиме каталог приватних агросадиб.

Таблиця 3

Особливості організації зеленого туризму в розвинених країнах

Особливість організації зеленого туризму	Напрямок розвитку зеленого туризму для України
Франція: - діяльність національної організації (Maison des Gites de France et du Tourisme Vert); - сертифікація агросадиб за високими національними стандартами сервісу.	Важливість підходу до ширшої категоризації засобів тимчасового розміщення, впливає на збільшення туристів саме у сфері зеленого туризму.
Швеція: - програма «Сільська гостинність», згідно з якою господарство повинно відповідати певним вимогам: гарне навколишнє середовище і відповідні умови утримання тварин; безпечне перебування відпочивальників у господарстві, яке, у свою чергу, повинно бути розташовано у сільській місцевості і використовуватись як діюче сільськогосподарське виробництво; господар повинен бути обізнаний з питань харчування, а також проживати у садибі, що здається відпочиваючим, або у безпосередній близькості до неї.	Розробка та реалізація цільових програм на рівні держави сприяє розвитку сільського туризму.
Великобританія: - виокремлення B & B на відпочинок у сільських будинках та міні-готелях, розташованих у сільській місцевості; наявність Національної організації зеленого туризму та агротуризму, яка забезпечує акредитацію осель; потужне рекламно-інформаційне забезпечення;	Використання підходу Bed & Breakfast країнами – лідерами в галузі зеленого туризму сприяє збільшенню туристів.
Німеччина: - концепція розвитку зеленого туризму у периферійних регіонах; - державою створено умови для відвідування іноземних гостей із країн Східної Європи, які роблять шоп-тури, особливо із сусідньої Польщі.	Досвід Німеччини показує що умови проживання є одним з важливих чинників розвитку зеленого туризму.
Італія: - переваги сільського укладу життя та екологічно чисті продукти харчування; – пільговий режим оподаткування для сільського підприємництва; - роль місцевих туристичних адміністрацій, які займаються ліцензуванням туристичної діяльності, рекламують свої регіони всередині країни та за кордоном (рекламні заходи, участь у виставках); - наявність національного управління з туризму (ENIT).	Досконала управлінська система туристичної галузі, а саме на національному, регіональному та місцевому рівнях призведе до позитивних зрушень у сфері розвитку зеленого туризму, високий рівень кадрового та рекламно-інформаційного забезпечення.
Польща: - діяльність у сфері зеленого туризму не належить до підприємницької діяльності; - за певних умов відбувається звільнення від оподаткування доходів, які отримані від здачі кімнат.	Досконала система екологічної сертифікації та добровільної категоризації у сфері зеленого туризму «Українська гостинна садиба».
Іспанія: - діяльність «Асоціації сільського туризму Іспанії»; - зручний і доступний поділ нічліжних закладів, які розташовані у сільській місцевості.	Створення спілок та асоціацій сприятиме розвитку сфери зеленого туризму, що, у свою чергу, матиме ефективний вплив на розвиток регіональної політики в державі.
Угорщина: - загальні правила, які стосуються діяльності у сфері зеленого туризму, визначені у нормативних актах щодо введення сімейних господарств; - існування спеціальних пільг та переваг для сімейних господарств у випадку їх розташування на території сільських поселень.	Існування сфери сільського туризму в першу чергу залежить від стану правового забезпечення в країні.
Румунія: - наявність асоціації ANTREC, яка представляє інтереси власників агроосель; - на державному рівні забезпечуються часткові дотації кредитів для реструктуризації туристичної інфраструктури, розвиток законодавства у сфері туризму та приведення його у відповідність до права ЄС.	Належне правове забезпечення, фінансово-кредитна підтримка розвитку сільського зеленого туризму.
Білорусь: - діяльність громадського об'єднання «Агро- і екотуризм»; - доходи від надання послуг у сфері агроекотуризму не оподатковуються та не сплачуються інші обов'язкові платежі.	Сприятливе правове поле для розвитку зеленого туризму, проведення навчання бажаючих займатися даним видом діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 9.02.2012 р. № 4585-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 25. – С. 34–55.
2. Науково-методичні засади управління розвитком економіки курортно-рекреаційних підприємств, ринків, територій: [монографія] / За ред. проф. М.В. Гудзь. – Бердянськ: БДПУ, 2014. – 190 с.
3. Оппельд Л.І. Міжнародний досвід зеленого туризму в Україні: проблеми та перспективи / Л.І. Оппельд, А.О. Гордіян // Ефективна економіка. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2667>.
4. Пітюлич М. Особливості функціонування сільського туризму в Україні та досвід європейських країн / М. Пітюлич, І. Михайлюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/pitulych.htm.
5. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. – 148 с.
6. Можливості працевлаштування молоді у сфері зеленого туризму: методичні рекомендації щодо започаткування власної справи / За заг. ред. О.В. Кулініча. – Х.: Інститут соціальної політики регіону, 2011. – 124 с.
7. World Tourism Barometer / World Tourism Organization, Madrid. – Spain. – April. – September. – 2014. – 16 p.
8. Офіційний сайт Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Історія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/>.
9. Чеглей В.М. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму / В.М. Чеглей // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Серія «Економіка»; за заг. ред. В.П. Мікловди. – Ужгород: Говерла, 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 203–207.
10. Коцан Р.І. Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво / Р.І. Коцан // Тези доп. IV Міжнар. наук.-прак. конф. студ., аспірантів і молодих науковців (Луцьк, 17–18 травня 2007 р.). – Луцьк: Вежа, 2007. – С. 414–415.
11. Указ Президента Республіки Білорусь «Про заходи щодо розвитку агроекотуризму в республіці Білорусь» від 2 червня 2006 р. № 372 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravo.by/main>.
12. Вавринюк А.В. Сільський туризм як перспективний напрямок розвитку транскордонного співробітництва в євросередині «Буг» / А.В. Вавринюк // Проблеми розвитку прикордонних територій та їх участі в інтеграційних процесах: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. – Луцьк, 2006. – С. 244–246.

УДК 504.062

Шуптар Н.Й.

*аспірант кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету***ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОДЖЕННЯ
З ВІДПРАЦЬОВАНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ЖИВЛЕННЯ****INSTRUMENTAL PROVIDING OF HANDLING
WITH USED SOURCES OF POWER****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена проблемі поводження з відпрацьованими побутовими джерелами живлення. В якості інструменту організації селективного збору електронних відходів запропоновано створення автоматизованого приймального комплексу локалізації відпрацьованих гальванічних елементів. Визначена економічна ефективність функціонування мережі автоматизованих прийомних комплексів зі збору батарейок та акумуляторів.

Ключові слова: відпрацьовані джерела живлення, селективний збір електронних відходів, автоматизований приймальний комплекс, економічна ефективність, утилізація відходів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме обращения с отработанными бытовыми источниками питания. В качестве инструмента организации селективного сбора электронных отходов предложено создание автоматизированного приемного комплекса локализации отработанных гальванических элементов. Определена экономическая эффективность функционирования сети автоматизированных приемных комплексов по сбору батареек и аккумуляторов.

Ключевые слова: отработанные источники питания, селективный сбор электронных отходов, автоматизированный приемный комплекс, экономическая эффективность, утилизация отходов.

ANNOTATION

The article deals with the problem of handling waste household power sources. The establishment of an automated receiving system for localization waste galvanic elements as a tool for selective collection of electronic waste is proposed. The economic effectiveness of an automated receiving system network for the collecting batteries and accumulators is determined.

Keywords: used power sources, selective collection of electronic waste, an automated receiving system, economic effectiveness, waste utilization.

Постановка проблеми. Автономні джерела живлення, що вийшли з експлуатації, належать до електронних відходів і являють собою найбільш небезпечний різновид твердих побутових відходів (далі – ТПВ). Безпечні на перший погляд батарейки несуть у собі потенційну загрозу для навколишнього середовища. По завершенні терміну експлуатації вони вичерпують свій ресурс і стають відходами, які із-за наявності в них токсичних речовин, таких як, наприклад, важкі метали (свинець, кадмій, ртуть, нікель, цинк), належать до відходів 1-го та 2-го класів небезпеки. За відсутності правильної утилізації такі відходи потрапляють у ґрунт і ґрунтові води, звідти у річки, озера та інші водойми, які використовуються для питного водопостачання. Найчастіше відпрацьовані елементи живлення разом з твердими побутовими відходами опиняються на полігонах і звалищах сміття. І хоча

частка відпрацьованих батарейок у побутовому смітті становить усього 0,25% (в абсолютному обчисленні – це тисячі тонн), загроза їхнього негативного впливу досить значна, так як батарейки практично наполовину складаються з токсичних речовин [1].

Незважаючи на різні підходи до мінімізації надходження відпрацьованих джерел живлення в навколишнє середовище, які використовуються в світі, проблема утилізації даної категорії електронних відходів в Україні досі не вирішена. Разом з іншими компонентами ТПВ вони вивозяться на сміттєзвалища, оскільки у вітчизняній практиці поховання є домінуючим способом очищення мегаполісів від побутових відходів, хоча з економічної точки зору вважається неефективним, потребує колосальних бюджетних витрат. Ці витрати також нічим не виправдані і з екологічної точки зору, оскільки відбувається безповоротна втрата невідновних природних ресурсів, наприклад, у вигляді таких компонентів ТПВ як відпрацьовані джерела живлення, які містять цінні вторинні сировинні матеріали.

У світі визнано, що поховання і спалювання відходів – тупикові технології. Це, безумовно, не означає, що вони не розвиваються і не використовуються в даний час. Але в цілому за останні десятиліття стратегія управління відходами зазнала істотних змін. Нині світове співтовариство орієнтується на зменшення кількості відходів, які утворюються, розвиток методів їхньої утилізації, зниження потоку відходів, що підлягають захороненню, в тому числі, за рахунок створення таких умов, при яких поховання відходів стає економічно не вигідним [2]. Велика увага приділяється підвищенню якості збору небезпечних відходів і тому вдосконалення інструментарію поводження з відпрацьованими побутовими джерелами живлення є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних фахівців займалися вирішенням питань щодо проблематики поводження з відходами. Основні дослідження різних напрямів переробки та утилізації електронних відходів представлені в роботах М.О. Любарської [3], О.С. Матросова [4], А.А. Погосяна, В.В. Мінасяна, Н.О. Мхі-

таряна [5], В.С. Чекаліна і В.Р. Сергєєвої [6], О.М. Черп і В.Н. Вініченко [7]. Однак у науковій літературі практично відсутні публікації, в яких обговорюється можливість застосування інноваційних форм збору відпрацьованих джерел живлення, у тому числі за допомогою автоматизованих схем прийому.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання автоматизованого приймального комплексу (АПК) як інструмента поводження з опрацьованими побутовими джерелами живлення.

Виклад основних результатів дослідження. Як показує позитивний досвід європейських держав, рішенням проблеми електронних відходів, у тому числі непрацюючих автономних джерел живлення, є їх комплексна утилізація та рециклінг, що передбачає впровадження системи селективного збору і сортування відходів. Ефективність функціонування системи роздільного збору ТПВ можна оцінити на прикладі різних країн.

У Нідерландах учасники відповідної програми отримують купони, які дають їм пільги при оплаті житла і комунальних послуг. У супермаркетах Німеччини працюють автоматизовані приймальні пункти пляшок і банок, оплата за які проводиться у вигляді чеків, які надалі можна використовувати в магазинах.

Для організації селективного збору електронних відходів у нашій країні пропонується створення автоматизованого приймального комплексу (далі – АПК) для збору відпрацьованих побутових джерел живлення, який буде враховувати особливості української дійсності. На відміну від поширених у країнах ЄС автоматів по прийому «уніфікованих» видів відходів, коли компенсація за їх здавання проводиться готівкою або чеками, які можна використовувати в магазинах для покупки товарів, особливістю запропонованого АПК є можливість поповнення балансу рахунку мобільного зв'язку коштами за здані батарейки в сумі, еквівалентній величині відверненого еколого-економічного збитку, що наноситься навколишньому середовищу в результаті його забруднення відпрацьованими елементами живлення.

Основними перевагами такого АПК є:

- простота установки і обслуговування;
- вільний ринок. На сьогоднішній день в Україні немає жодної мережі АПК для збору відпрацьованих побутових джерел живлення. Потреба українського ринку – 4-5 тис. АПК;

- швидка окупність;
- цілодобовий доступ;
- зручні місця розташування.

Згідно з проведеним опитуванням, протягом року сім'я з 4 осіб в середньому купує 24 батарейки. Отже, на одну особу припадає по 6 батарейок, які за рік вичерпують свій ресурс і потребують утилізації. Наприклад, у м. Одесі з населенням приблизно 1 млн щорічно підлягають утилізації 6 млн батарейок. Однак більша їх частина, внаслідок відсутності в країні налагодженої системи поводження з відпрацьованими

малогабаритними джерелами живлення, опиняється на звалищі. Після нетривалого періоду часу елементи живлення піддаються корозії (їх металеве покриття руйнується) і, так як більшість міських звалищ не обладнані сучасним протифільтраційним захистом, токсичні метали, які містяться в батарейках, безперешкодно потрапляють у навколишнє середовище. За оцінками, величина еколого-економічного збитку від однієї викинутої на смітник батарейки в середньому становить 0,07 дол. США [8].

Водночас відпрацьовані батарейки – це вторинна сировина, з високим вмістом цінних елементів, зокрема кольорових металів. Вартість більшості кольорових металів нині досягла рекордного рівня; попит на алюміній, нікель, мідь у країнах – лідерах третього світу носить вибуховий характер і загрожує залишити без сировини європейську переробку промисловість. Світове виробництво алюмінію з відходів становить близько 7,6 млн тонн на рік, або 20% загального виробництва алюмінію. Середній показник вторинної переробки пакувального алюмінію становить в Європі 40% (у Німеччині понад 80%). Щорічно у світі видобувається з відходів близько 2 млн тонн міді, тобто близько 13% її загального виробництва [9]. Рівень цін на мідь, свинець, нікель і кобальт піднявся за останні роки так високо, що дозволяє покрити витрати на збір і вторинну переробку 15 млрд батарейок і акумуляторів, які щорічно відправляються в утиль. У деяких країнах (Франція, Японія) показник збору і переробки автомобільних акумуляторів перевищує 95%.

Таблиця 1

Поточні витрати на обслуговування мережі АПК

№ пп	Стаття видатків	Сума, дол. США
1	Податки	30
2	З/п менеджера з обслуговування мережі	300
3	Транспорт	320
4	Поповнення балансу рахунку мобільного зв'язку	35000
5	Ремонт та обслуговування обладнання	240
6	Оренда площ, на яких встановлені АПК	400
7	Вартість GPRS	8
8	Інші видатки	120
	Усього	36418

Джерело: складено автором

В Європі є лише три заводи, які мають потужності для переробки електронних відходів. Один із них – у Німеччині, другий – у Франції. У вересні 2011 року третій відкрився в Україні – Львівське державне підприємство «Аргентум». Спираючись на розрахунки, наведені в роботі [10], дохід від переробки 1 тонни таких гальванічних елементів можна оцінити у 16569 дол.

США. Отже, в умовах усе зростаючої деградації навколишнього природного середовища, альтернативи збору та рециклінгу автономних джерел живлення, що відслужили свій термін, не існує. Крім того, істотним для отримання необхідного ефекту від організації збору батарейок є зручність їх здавання і стимулювання тих, хто вирішив від них позбутися. Цим умовам повністю відповідає запропонований АПК.

За оцінками, відчутний результат може бути отриманий при розміщенні на території міста мережі з 20 АПК, яка здатна забезпечити збір приблизно 500 тис. батарейок або 12 тонн ресурсоцінних відходів. Витрати на придбання та установку 20 одиниць обладнання, з урахуванням ціни одного АПК (1280 дол. США) і витрат на його монтаж (25 дол. США), складуть 26,1 тис. дол. США. Щомісячні витрати на обслуговування мережі АПК представлені в таблиці 1.

Поточні щомісячні витрати для мережі з 20 АПК включають у себе:

– податки, величина яких становить 30 дол. США і еквівалентна сумі єдиного податку, виходячи з того, що бізнесом займається приватний підприємець;

– зарплату менеджера, в обов'язки якого буде входити вилучення відпрацьованих елементів живлення з АПК, відправка вторинних ресурсів на переробний завод, підтримання працездатності АПК, ведення первинної податкової документації; обов'язковим є наявність автомобіля;

– транспортні витрати, які розраховуються за умови максимальної наповнюваності АПК. Так, повне завантаження одного АПК ємністю 50 літрів становить 5 тис. батарейок, а його максимальна щомісячна наповнюваність – 25 тис. шт. відповідно. Для обслуговування одного АПК в місяць необхідно здійснити 5 виїздів менеджера на місце установки АПК або 100 виїздів по всій мережі. Витрати на паливо враховують середню відстань між точками розміщення АПК – 4 км;

– для стимулювання людей до здавання відпрацьованих джерел живлення планується поповнювати баланс рахунку мобільного зв'язку за кожен здану в АПК батарейку на суму 0,07 дол. США (величину відверненого еколого-економічного збитку). При повній наповнюваності 20 АПК щомісячні витрати за цією статтею становлять 35 тис. дол. США;

– витрати на поточний ремонт і технічне обслуговування мережі АПК, за оцінками, не повинні перевищувати 240 дол. США;

– середня вартість 1 кв. м площі в супермаркетах міста становить 20 дол. США;

– вартість GPRS-трафіку для кожного автомата при підключенні до оператора МТС складає 0,4 дол. США;

– витрати на рекламу, адміністративні та інші витрати закладені в бюджет на рівні 120 дол. США.

Згідно із проведеними розрахунками, річні витрати на обслуговування мережі з 20 АПК

складуть 437 016 дол. США, а дохід від переробки нехай навіть 20% зібраних батарейок – 477187,2 дол. США. При величині капітальних витрат у 26100 дол. США, економічна ефективність збору відпрацьованих побутових джерел живлення за допомогою мережі автоматизованих прийомних комплексів складе 1,54.

Висновки. Постійно зростаючі обсяги використання джерел живлення для різних приладів і, відповідно, обсяги електронних відходів, які утворюються з них, викликають серйозну стурбованість і передбачають здійснення заходів щодо безпечного поводження з такою категорією відходів.

Досвід успішних у цьому питанні європейських країн показує, що система селективного збору відходів є важливим елементом комплексної системи поводження з ними. Нині в Україні існує «унітарна» система збору відходів, яка не передбачає поділ відходів і збір вторинної сировини. Головною причиною цього є відсутність механізму мотивації населення до диференціації потоків відходів споживання.

Для вирішення даної проблеми запропоновано, зокрема, створення мережі автоматизованих прийомних комплексів для збирання відпрацьованих джерел живлення, особливістю яких є можливість поповнення балансу рахунку мобільного зв'язку коштами за здані батарейки.

Сукупна вартість комплексного впровадження мережі з 20 АПК оцінюється в 437 016 дол. США. Також розрахунки показали, що селективний збір відходів з їх подальшою переробкою є найбільш економічно обґрунтованою з усіх відомих стратегій щодо зменшення обсягів електронного сміття. Економічна ефективність збору відпрацьованих побутових джерел живлення за допомогою мережі автоматизованих прийомних комплексів складе 1,54.

Впровадження системи селективного збору ТПВ дасть змогу мінімізувати загальний обсяг накопичення відходів, знизити негативний вплив на природне середовище за рахунок зменшення площ полігонів, поліпшити санітарний стан міських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цыгулева О. Батарейки – спутники жизни современного человека [Электронный ресурс] / О. Цыгулева, Д. Павловский. – Режим доступа: <http://www.ecovillage.in.ua/index.php/component/content/article/48-self-contained-power-supply/259-batteries.html>.
2. Давыдова Н.Г. Селективный сбор компонентов твердых бытовых отходов: принципы реализуемости в новых условиях [Электронный ресурс] / Н.Г. Давыдова. – Режим доступа: <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=167>.
3. Любарская М.А. Организация обращения с твердыми бытовыми отходами: учебн. пособие / М.А. Любарская. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – 114 с.
4. Матросов А.С. Управление отходами: учеб. пособие / А.С. Матросов. – М.: Гардарики, 1999. – 480 с.

5. Погосян А.А. Организация сбора и утилизации аккумуляторных батарей автотранспортных средств: проблемы и решения (на примере Москвы) / А.А. Погосян, В.В. Минасян, Н.А. Мхитарян // Безопасность жизнедеятельности. – 2002. – № 12. – С. 22-27.
6. Чекалин В.С. Проблема утилизации твердых бытовых отходов в городах России и пути ее решения [Электронный ресурс] / В.С. Чекалин, В.Г. Сергеева // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 3. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=507>.
7. Черп О.М. Проблема твердых бытовых отходов: комплексный подход / О.М. Черп, В.Н. Виниченко. – М.: Эколайн, 1996. – 43 с.
8. Шуптар Н.И. Оценка эколого-экономического ущерба от загрязнения окружающей среды отработанными источниками питания / Н.И. Шуптар // Економічний простір. – 2013. – № 72. – С. 289-297.
9. Петрова Н. Экологизация использования сырья и утилизация отходов в ЕС [Электронный ресурс] / Н. Петрова – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/geography/00000269_0.html.
10. Шуптар Н.Й. Оцінка упущеної вигоди в сфері поводження з відпрацьованими джерелами живлення / Н.Й. Шуптар // Вісник Одеського державного екологічного університету. – 2014. – № 18. – С. 73-78.

УДК 330.341:504.06:502.33

Яциковський Б.І.
заступник голови Державної комісії України
по запасах корисних копалин
з економічного розвитку та міжнародної діяльності

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ В ПРОЦЕСІ СУСПІЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL PROBLEMS DURING SOCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні проблеми, що виникають у взаємозв'язку «суспільство-природа» в процесі господарювання людини. Розглянуто вплив на відносини суспільства з навколишнім середовищем економічних чинників, а також необхідність проведення ефективної державної політики щодо розміщення відходів та їх утилізації. Приділена увага аналізу динаміки викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, а також застосуванню ефективних технологій для переробки й утилізації відходів, транспортування і зберігання, особливо найбільш токсичних, які потребують спеціальних заходів щодо їх знешкодження і повної ізоляції. На основі аналізу викидів забруднюючих речовин в Україні виявлено, що основними забруднювачами навколишнього середовища, зокрема атмосферного повітря, є підприємства паливно-енергетичного комплексу. Обґрунтовано висновки щодо підвищення ефективності управління відносинами суспільства з навколишнім середовищем, взаємодії соціальних інститутів, що регулюють взаємини суспільства з довкіллям з метою мінімізації негативного антропогенного впливу на навколишнє середовище.

Ключові слова: економіко-екологічні проблеми, екологія, навколишнє середовище, господарська система, довкілля, людина і природа.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены основные проблемы, возникающие во взаимосвязи «общество-природа» в процессе хозяйствования человека. Рассмотрено влияние на отношения общества с окружающей средой экономических факторов, а также необходимость проведения эффективной государственной политики по размещению отходов и их утилизации. Уделено внимание анализу динамики выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, а также применению эффективных технологий для переработки и утилизации отходов, транспортировки и хранения, особенно наиболее токсичных, требующих специальных мер по их обезвреживанию и полной изоляции. На основе анализа выбросов загрязняющих веществ в Украине выявлено, что основными загрязнителями окружающей среды, в частности атмосферного воздуха, являются предприятия топливно-энергетического комплекса. Обоснованы выводы по повышению эффективности управления отношениями общества с окружающей средой, взаимодействия социальных институтов, регулирующих отношения общества с окружающей средой с целью минимизации негативного антропогенного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: экономико-экологические проблемы, экология, окружающая среда, хозяйственная система, окружающая среда, человек и природа.

ANNOTATION

This article highlights main problems that arise in the «society-nature» relationship in the process of human economic rights. The influence of social relationships on the environment of economic factors and the need for effective public policy on the disposal of waste and their disposal. Attention is paid to the analysis of pollutants dynamics in atmosphere and application of effective technologies for recycling and waste management, transport and storage, especially the most toxic that require special measures

for their neutralization and complete isolation. Based on the analysis of pollutants in Ukraine fuel and energy complex are considered to be major polluters of the environment, including air. Grounded conclusions on improving the effectiveness of public relations management in the environment sphere, the interaction of social institutions that govern the relationship of society with the environment in order to minimize the negative human impact on the environment.

Keywords: economic and environmental issues, ecology, environment, economic system, environment, people and nature.

Постановка проблеми. Розглядаючи проблемні питання стану природного середовища на етапі сьогодення, необхідно чітко усвідомити, що довкілля – це система, яка існує самостійно і водночас безпосередньо впливає на життєдіяльність людства. З іншого боку, зростання потреб людей в різноманітних предметах споживання призводить до нарощування виробничих потужностей і почасті впливає на зміну життєспроможності екосистем у своїй першооснові, особливо якщо вони перебувають в межах життєвих інтересів людини. Як показує історичний хід розвитку людини, навіть уявляючи і розуміючи пагубний вплив від результатів своєї господарської діяльності, вона не в змозі справитися із спокусою власного збагачення і накопичення благ. Промисловий «бум» XIX–XX ст.ст. чітко виокремив, що переважна більшість проблем у природничому середовищі відбувається саме завдяки діяльності людини. Стрімке зростання нових наукових відкриттів у різних сферах досліджень призвело до появи нових синтезованих речовин, які відсутні в живій природі. Однак варто зазначити, що взаємозв'язок між природним середовищем і життєдіяльністю людини на всьому шляху її розвитку неможливо повною мірою відобразити без урахування досліджень у цій царині від найдавніших часів до сьогодення. На наш погляд, це дасть змогу більш глибоко усвідомити роль людини у збереженні та відтворенні природних екосистем, як основи її нормальної життєдіяльності як у просторі, так і в часі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення господарських питань, формування інноваційної політики розвитку промисловості, проблеми розвитку інвестиційної діяльності, особливості становлення інституційних систем для реалізації суспільного регулювання сучас-

ного економічного розвитку, а також екологічних аспектів знайшли висвітлення, зокрема, в роботах Г.О. Білявського [1; 2], М.А. Голубця [3; 4], М.І. Долішнього [14; 15], С.М. Злупка [8], М.В. Потабенка [12], Ю.Ю. Туниці [6] та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Завдання статті полягає в тому, щоб на основі аналізу впливу відходів на навколишнє середовище обґрунтувати висновки щодо запровадження заходів та формування дієвої системи взаємовідносин «людина-природа» в процесі господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині важко уявити господарювання людини без впливу на екологічну складову її середовища існування. Саме тому кінець ХХ – початок ХХІ ст.ст. став передумовою виникнення нових окремих напрямів екологічного розвитку, таких як: медична екологія, промислова екологія, а також окремих галузей виробництва. Природно, що виникнення таких екологічних напрямів потребує необхідності розроблення відповідних різноманітних підходів для подальшого вивчення протиріч між закономірностями розвитку природного середовища і змінами, які відбуваються у процесі життєдіяльності людини. Саме постійна спроба більш широкого розуміння існуючих і виникаючих взаємозв'язків між відповідними антропогенними навантаженнями на екосистему і стрімким розвитком науково-технічного прогресу дасть змогу більш динамічно і з урахуванням усіх регіональних особливостей впливати на природне середовище існування людини.

Виходячи з того, що забруднення навколишнього природного середовища завжди є побічним продуктом будь-якої нормальної економічної діяльності [9], життєдіяльність людини завжди була пов'язана з утворенням відповідної кількості відходів. Спочатку це були відходи вжитку та забезпечення харчуванням, згодом, з появою перших машин і механізмів, котрі потребували споживання енергоносіїв і самі були носіями вироблення енергетичних потенціалів, утворення відходів набуло загрозливого характеру, особливо щодо впливу на навколишнє середовище та існування здорового способу життя для людини. Нині основними джерелами утворення побутових є: різного роду промислові підприємства, установи ц організації, житлові комплекси, сільськогосподарські угіддя та земельні ділянки тощо. Сучасний стиль життя людини призводить до нагромадження великої кількості відходів унаслідок її господарської діяльності, особливо щодо великих об'єктів підприємництва та й навіть цілих промислових районів. Виготовлення необхідної для використання у побуті продукції почасти призводить до використання великої кількості природного ресурсу (корисні копалини), в основі якого – складова для отримання визначеного товару. Нагромадження відходів спричинило

дії, які були спрямовані на зменшення та запобігання утворенню таких відходів. Були розроблені шляхи поводження з відходами для їх утилізації (використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів), видалення (здійснення операцій з відходами, що не призводять до їх утилізації), знешкодження (зменшення чи усунення небезпечності відходів шляхом механічного, фізико-хімічного чи біологічного оброблення) та захоронення (остаточне розміщення відходів при їх видаленні у спеціально відведених місцях чи на об'єктах таким чином, щоб довгостроковий шкідливий вплив відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини не перевищував установлених нормативів) [7]. Існує декілька підходів до класифікації відходів. В європейському співтоваристві «Основні керівні принципи для сектора відходів визначені такими документами, як Рамкова Директива про відходи 75/442/ЄЕС, Директива про небезпечні відходи 91/689/ЄЕС, Директива 96/61/ЄС про всеохоплююче запобігання забрудненню та його контроль. Правове регулювання здійснюється згідно з загальними вимогами, встановленими для всіх категорій відходів Рамковою Директивою 75/442/ЄЕС про відходи, та з особливими вимогами відповідних нормативно-правових актів, зокрема Директивою 91/689/ЄЕС про небезпечні відходи, Директивою Ради 2000/76/ЄС про спалювання відходів та Директивою Ради 1999/31/ЄС про захоронення відходів на полігонах. Крім зазначених, в ЄС запроваджено широке коло спеціальних директив, що регулюють відносини щодо різних категорій відходів та операцій поводження з ними» [10], в Україні на основі закону «Про відходи» [7].

Початковими стадіями утворення і зберігання відходів можна вважати: запобігання утворення відходів, збирання, перевезення, сортування і зберігання. На цій стадії роботи з їх знищення чи використання, як правило, не проводяться, чи проводяться в незначних обсягах. Друга стадія робіт з відходами набагато складніша і залежить від способу їх використання, чи знешкодження. Як правило, переважна більшість відходів у прикінцевому етапі роботи з ними потребує відповідної кількості енергозатрат, що дозволяє не тільки обробити чи переробити відходи з подальшим їх використанням, але й надає можливість їх утилізації. Особливо небезпечні відходи, у разі неможливості їх використання чи утилізації, знешкоджуються чи захоронюються в спеціальних контейнерах у відведених для цього місцях.

Для більш чіткого розуміння проблем по запобігання утворення, утилізації, знешкодження чи зберігання відходів з точки зору наукових підходів пропонується дослідження зміни основних показників поводження з відходами (ОППВ) в Україні за період 2010–2014 рр. У першу чергу необхідно зазначити, що ОППВ за 2014 рік взяті без урахування тимчасово оку-

пованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення анти терористичної операції. Проте, інтерполуючи, з урахуванням минулих років, можна зробити висновок, що відходи в кількісному виразі мають тенденцію до щорічного зростання.

Однак, якщо проаналізувати використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів, можна зробити висновок, що ці процеси не набувають корінних змін у бік покращення. Так, у 2010 р. було утилізовано 145710,7 тис. т відходів, у 2013 р. – 147177,9 тис. т, що на 1 467,2 тис. т більше (0,99%) [5]. Такі незначні зміни майже не впливають на процеси утилізації різного роду відходів в Україні, а це надзвичайно важливе питання з точки зору переведення промислових підприємств, в першу чергу, на шляхи безвідходного виробництва. Навіть якщо розглядати замкнутий цикл виробництва в переважній більшості використання відходів для подальшого вжитку, то й це буде великим досягненням на даному етапі розвитку нашої економіки і принесе неабиякі доходи в бюджет країни. Те ж саме можна сказати і щодо використання відходів для отримання енергетичних ресурсів у процесі їх спалення. З величезної кількості відходів, які щорічно накопичуються в місцях їх зберігання, такі роботи проводяться украй низькими темпами. У середньому за період 2010–2014 рр. щорічно було спалено 1038,5 тис. т відходів, що вказує на досить малу частку їх використання, виходячи з показників загального обсягу відходів, накопичених протягом експлуатації, у місцях їх видалення.

Окремою ланкою усіх цих процесів варто розглядати відходи, які мають високий ступінь токсичності, зокрема: надзвичайно небезпечні (I клас безпеки), високо небезпечні (II клас безпеки), помірно небезпечні (III клас безпеки). Такі відходи становлять загрозу для навколишнього середовища і людини, зокрема, ті, що містять радіонукліди та різного роду біологічні компоненти епідеміологічного характеру. Одними із найбільш небезпечних для людини є відходи підприємств металургійної та гірничо-добувної промисловості, енергетичного та нафто-газопереробного комплексів. Найбільша кількість відходів утворюється в добувній промисловості та розробленні кар'єрів, де за 2010 рік було утворено 321435,2 тис. т відходів, а вже у 2013 р. цей показник становив 341363,2 тис. т, що на 19928,0 тис. т (6,2%) більше. Така динаміка є характерною для останніх років на підприємствах гірничо-добувної промисловості. У рази менше, ніж на підприємствах гірничо-добувної промисловості, відбувається процес утворення відходів у переробній промисловості, причому середній річний показник за період 2010–2013 рр. тут становить близько 75542,0 тис. т, без особливих коливань в меншу чи більшу сторону. У сільському, лісовому та рибному господарствах України від-

бувалися незначні кількісні коливання щодо утворення відходів, які в 2013 р. досягли позначки 10311,8 тис. т. Цікаво відзначити показник утворення відходів домогосподарств, який почав враховуватися з 2010 р. і становив 6722,4 тис. т. У 2013 р. цей показник збільшився до 9026,2 тис. т. Саме про динаміку збільшення утворення відходів свідчить статистика кількості відходів домогосподарств на одну особу: у 2010 році – 146,5 тис. т, а вже у 2013 р. цей показник становив 198,4 тис. т [5].

Цікавим є питання щодо отримання енергії у процесі спалення відходів, адже енергозабезпечення країни нині стає чи не найголовнішим питанням нашого буття. Саме відходи виробництва та життєдіяльності людини можуть значно покращити наявний стан справ в енергоспоживанні. Дослідження утворення та утилізації відходів за категоріями матеріалів, які піддаються спаленню для отримання енергії та на теплове перероблення за період 2011–2014 рр. (за 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) показують, що найбільше таких відходів тваринного та рослинного походження (3746,8 тис. т), які становлять 45,0% від усіх основних спалених відходів за цей період в Україні. Не менш важливою категорією є деревні відходи, які за цей період становили 1284,4 тис. т, або 34,3% від спалених за цей період. Побутові та подібні відходи і відходи залишків сортування за досліджуваній період разом становлять 705,1 тис. т, або 18,9% від загальної суми спалених відходів [5]. Такі дані вказують на те, що цій проблемі в країні не приділяється достатньої уваги. Велика кількість відходів, які значно поліпшили б ситуацію з опаленням промислових та офісних приміщень, забезпеченням теплом тощо, знаходяться на сміттєзвалищах чи спеціально відведених для їх збереження місцях (у кращому випадку). Окрім негативного впливу на навколишнє природне середовище, почасти такі відходи тліють і стають непридатними для експлуатації. Ще однією негативною стороною такого поводження з відходами є їхній вплив на природну екосистему, в якій знаходиться людина, що в деяких випадках призводить до появи тих чи інших захворювань внаслідок забруднення питної води, земельних угідь, повітря тощо. Отже, як бачимо, отримання енергетичних ресурсів від спалення відходів, що є вкрай позитивним явищем, з одного боку, і зберігання таких відходів у спеціально відведених місцях, коли існує загроза забруднення довкілля, з іншого, дуже тісно пов'язані між собою фактори життя людини, які зазвичай непомітні, але дуже впливові.

Щодо утилізації відходів за категоріями матеріалів, що становлять основну частку від усіх відходів та використовуються як вторинні матеріали чи енергетичні ресурси за період

2011–2014 рр. (за 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) у кількісному відношенні можна виділити такі: мінеральні відходи (змішані будівельні відходи, відходи азбесту, відходи природної мінеральної сировини, відходи вогнетривких матеріалів тощо), пуста порода від днопоглиблювальних робіт (незабруднений ґрунт від днопоглиблювальних робіт) та відходи згоряння (відходи від очищення топкових газів, шлами та золи від термічної обробки та спалювання). Так, пуста порода від днопоглиблювальних робіт складає 17,6% від усього утилізованих відходів за цей період (553437,8 тис. т) і становить 97320,8 тис. т. Утричі менше за попередню категорію матеріалів становить частка від утилізації відходів згоряння. Так, за вибраний період відходи від згоряння у кількісному складі становлять 31578,6 тис. т, що складає 5,7% від загального значення утилізованих відходів [5]. Але найбільш значимими у кількісному виразі мають змішані будівельні відходи, відходи азбесту, відходи природної мінеральної сировини, відходи вогнетривких матеріалів тощо (мінеральні), які складають майже 61% від утилізованих відходів в країні. Якщо більш детально розглянути повний «набір» таких відходів, то можна побачити, що тут є: просмолені продукти, ізоляційні матеріали, матеріали, що містять азбест, відходи гравію, шлаків, щебеню, вапна, склостолокна, ливарні стрижні, вогнетривкі матеріали від металургійних процесів та багато інших, які можуть надовго зберігатися в природі і створювати таким чином, антропогенний тиск на навколишнє середовище, забруднюючи його і спотворюючи природну красу довкілля. Безумовно, що це має великий вплив не тільки на середовище існування людини, але й на її духовний стан. «Гори» таких звалищ відходів не надають рекреаційної привабливості такій місцевості та не можуть бути її окрасою. На перший погляд здається, що такий стан речей – виробнича необхідність, однак при розумному підході до утилізації таких відходів (обробка, переробка) їх можна було б використати декілька разів за призначенням. та набагато ефективніше. Зрозуміло, що для утилізації таких відходів необхідно будувати відповідні переробні потужності, які потребуватимуть відповідних коштів і дозволів. Однак такий підхід повністю виправдає себе не тільки з економічної сторони, але й, що дуже важливо, зі сторони раціонального використання природних ресурсів та збереження середовища існування людини.

Викиди забруднюючих речовин стаціонарними джерелами майже у два рази перевищують показники від пересувних джерел (викиди від автомобільного, залізничного, авіаційного, водного транспорту та виробничої техніки). Згідно із Державною службою статистики України, викиди шкідливих речовин в атмосферне

повітря від стаціонарних джерел – це загальна кількість забруднень, що надійшли у повітряний басейн від стаціонарних джерел викидів, як після проходження пилогазоочисних установок у результаті неповного уловлення і очищення на організованих джерелах забруднення, так і без очищення від організованих і неорганізованих джерел забруднення. Сюди не включаються викиди шкідливих речовин у результаті ерозії ґрунтів (пилових бур, лісових пожеж тощо). Натомість викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел становить собою загальну кількість забруднень, що надійшли в повітряний басейн під час роботи двигунів автомобільного, авіаційного, залізничного, водного транспорту та виробничої техніки) [5]. За період з 2010 р. по 2013 р. такі викиди в кількісному вимірі суттєво не змінювалися, тобто різних коливань не помічалось. Так, якщо у 2010 р. викидів в атмосферне повітря було 6678,0 тис. т, то в 2013 р. – 6719,8 тис. т [5]. Майже така ж сама картина спостерігається і щодо викидів від стаціонарних та пересувних джерел. Аналізуючи динаміку викидів забруднюючих речовин атмосферного повітря, можна стверджувати, що такі викиди стаціонарними джерелами майже у два рази перевищують викиди від пересувних джерел. Тобто викиди забруднюючих речовин від усіх видів транспортних засобів удвічі менші за викиди крупних промислових комбінатів, переробних комплексів і потужних стаціонарних енергетичних об'єктів.

Якщо проаналізувати викиди в атмосферне повітря метану, то стаціонарні джерела є основними його виробниками. За період 2010–2014 рр. (2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) було викинуто 4148,5 тис. т метану, у тому числі 4110,1 тис. т (99,0%) – стаціонарними джерелами. Щодо викидів оксиду вуглецю можна сказати, що дві третини викидів припадає на пересувні джерела. Якщо за визначений період всього викидів було 13703,3 тис. т, то на стаціонарні джерела приходить 4917,3 тис. т (36,0%), а на пересувні – 8786,0 тис. т (64,0%). Майже повністю викиди діоксиду та інших сполук сірки приходяться на стаціонарні джерела – 6435,1 тис. т (97,7%). Зовсім іншу картину ми можемо спостерігати щодо викидів сполук азоту. У цілому за визначений період такі викиди склали 3226,3 тис. т, з них: стаціонарними джерелами – 1767,8 тис. т (54,8%), відповідно пересувними джерелами – 45,2% (1458,5 тис. т). Щодо забруднення речовинами у вигляді твердих суспендованих частинок (2809,4 тис. т за визначений період), то майже всі вони утворилися стаціонарними джерелами (93,9%). Особливою проблемою щодо забруднення навколишнього середовища є значні викиди діоксиду вуглецю. Тільки за визначений період (2010–2014 рр.) в

атмосферне повітря було викинуто 1077,8 млн т діоксиду вуглецю. І це при тому, що в даних за 2014 рік не було враховано тимчасово окуповану територію Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції (близько 50,0 млн т згідно з інтерполяцією за минулі роки). Необхідно зазначити, що левова частка викидів діоксиду вуглецю припадає саме на стаціонарні джерела – 916,1 тис. т (85,0%); частка пересувних джерел становить 161,7 млн т [5]. Як бачимо, щодо викидів основних забруднювачів атмосферного повітря, то стаціонарні джерела становлять значну загрозу для навколишнього природного середовища, а саме атмосферного повітря. Саме такі викиди дуже негативно впливають на дихальну систему людини, викликаючи захворювання легенів. Але не тільки прямий контакт з людиною таких викидів шкідливо впливає на живу природу довкілля. Хмари отруйних газів у вигляді кислотних дощів згубно впливають на ґрунти і культури сільськогосподарського призначення. Споживаючи такі продукти людина накопичує в організмі «хворобливий букет», діагноз якого почасти не можуть визначити дуже кваліфіковані фахівці. Такі зауваження підтверджені статистичними даними щодо викидів діоксиду сірки та азоту на одну особу та одиницю площі. Без суттєвої зміни чисельності населення в Україні за період 2010–2013 рр. (45,7 млн осіб) середнє значення викидів діоксиду сірки за рік у кілограмах на одну особу сягало позначки 29,8. Середнє значення викидів оксиду азоту (у перерахунку на NO_2) за визначений період досягало позначки 13,9 кг/особу. Такі ж самі невтішні показники і щодо викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на одиницю площі в Україні. Так, за визначений період (2010–2013 рр.) середнє річне значення викидів діоксиду сірки на одиницю площі становило $2,25 \text{ т/км}^2$, а оксидів азоту (у перерахунку на NO_2) – $1,05 \text{ т/км}^2$. За 2014 рік (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) викиди діоксиду сірки та оксиду азоту на одну особу становили 25,6 та 12,1 кг відповідно. Щодо викидів діоксиду сірки та оксиду азоту на одиницю площі за 2014 р., то вони становили $1,9$ та $0,9 \text{ т/км}^2$ відповідно [5].

Аналіз стану викидів в Україні за 2010–2014 рр. показує, що основними забруднювачами навколишнього середовища, зокрема атмосферного повітря, є підприємства паливно-енергетичного комплексу. У першу чергу це відбувається з-за відсутності досконалих технологій очищення відходів виробництва. Також варто відзначити, що такі підприємства, як правило, знаходяться на «одному майданчику», тобто знаходяться в одному промисловому районі та залежні від виду діяльності інших підприємств і сировинної бази. Основні промислові райони в Україні знаходяться в Донецькій, Луганській,

Дніпропетровській, Запорізькій, Харківській областях, менше – в Рівненській, Одеській, Київській, Полтавській областях. До того ж окремі промислові підприємства, які впливають на довкілля, є в кожній області України.

Висновки. Виходячи з господарської доцільності, ситуація з відходами в Україні повинна стати одним із першочергових завдань щодо зменшення їх кількості. Потребує негайного удосконалення вся система поводження з відходами. Традиційні способи переробки й утилізації відходів потребують інноваційного підходу. Тільки перехід на інноваційно-технологічний шлях розвитку в Україні сприятиме екологізації економіки та формуванню цілісної структури науково-технічного комплексу, здатного ефективно функціонувати в умовах глобалізації. Одним із найбільш ефективним, на наш погляд, є спосіб попереднього сортування відходів та їх подальша утилізація; підвищення рівня контролю за експлуатацією природоохоронних систем, які вже існують як заповідники, заказники та природоохоронні об'єкти; створення часткового чи повністю безвідходних виробництв, або таких виробництв, при яких різного роду відходи будуть придатні після утилізації для подальшого їх використання; визначення національної стратегії та гармонізація українського законодавства щодо поводження з відходами відповідно до вимог ЄС, тобто потрібна «гармонізована з міжнародним законодавством нормативно-правова база у галузі охорони навколишнього середовища, урегулювання відносин в еколого-економічній сфері відповідальності за нанесення шкоди навколишньому середовищу» [11].

Окремо варто згадати економічну та екологічну безпеку, тобто гарантування радіаційного захисту населення та довкілля, поліпшення якості питної води, стабілізація і поліпшення екологічної ситуації в містах, формування збалансованої системи природокористування тощо. Крім цього, йдеться також за екологізацію господарської діяльності на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, зокрема через відповідні нормативно-правові акти екологічного регулювання, а також здійснення оплати за використання природних ресурсів, переробки та утилізації відходів, забруднення навколишнього природного середовища тощо. Урахування цих заходів значно змінить розвиток національної господарської системи, її структурну трансформацію з урахуванням витрат при видобутку корисних копалин, а також їх використання у процесі виробництва та викидів шкідливо-небезпечних речовин. Як вказується в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень «Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки» [11], насамперед необхідно підходити до вирішення цієї проблеми комплексно, поставивши за мету не тільки боротьбу з забрудненням навколишнього середовища, але й запровадити

систему заходів щодо зниження навантаження на довкілля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білявський, Г.О. Основи екології: підручник. – 2-ге вид. [Текст] / Г.О. Білявський, Р.С. Фурдуй, І.Ю. Костіков. – К.: Либідь, 2005. – 408 с.
2. Білявський Г.О. Основи Екології: навчальний посібник. – К.: Либідь, 2006. – 408 с.
3. Від Біосфери до соціосфери. – Львів: Поллі, 1997. – 256 с.
4. Голубець М.А. Екосистемологія. – Львів: Поллі, 2000. – 316 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Екологічна Конституція Землі. Методологічні засади. / За ред. акад. НАН України, д-ра екон. наук, проф. Ю.Ю. Туниці. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – 440 с
7. Закон України «Про відходи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80/page>.
8. Злупко С.М. Від археології до економіки, регіоніки, кібернетики і екології: вибрані дослідження / С.М. Злупко. – Л.: Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 2001. – 582 с.
9. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
10. Міщенко В.С., Виговська Г.П. Проблеми імплементації європейського законодавства у сфері поводження з відходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.waste.com.ua.
11. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки / Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>.
12. Потабенко М.В. Динаміка ставлення населення України до екологічних проблем // Чорнобиль і соціум. Вип. 7. – К.: Стило, 2001. – С. 261-273.
13. Фурдичко О.І., Потабенко М.В. Фінансово-економічні механізми менеджменту на підприємствах у сфері охорони довкілля // Персонал. – 2003. – № 7. – С. 62-66.
14. Стан навколишнього середовища і його вплив на трудові ресурси Львівської області [Текст] / УААН, Прикарпатське відділення Інституту агроєкології та біотехнології; підгот. М.І. Долішній [та ін.]. – Чернівці: Прут, 1999. – 156 с.
15. Соціально-економічні наслідки Чорнобильської катастрофи: адаптація, проблеми (за матеріалами Волинської області) [Текст] / В.І. Павлов [та ін.]; заг. ред. М.І. Долішній [та ін.]; Ін-т регіон. дослідж. НАН України, Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2000. – 344 с.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.142

Бакина Т.В.
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Таврического государственного агротехнологического университета*

**АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ И ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

**ALGORITHM OF DEVELOPMENT AND APPLICATION OF MOTIVATION
SYSTEM IN AGRARIAN SECTOR ENTERPRISES**

АННОТАЦИЯ

В статье предложен алгоритм разработки и применения системы мотивации на предприятиях аграрной сферы, который позволит ей эффективно функционировать. В основу создаваемой на предприятии системы мотивации предлагается заложить следующие принципы: комплексность, системность, партнерство, транспарентность, справедливость, неизбежность, гибкость и контроль.

Ключевые слова: алгоритм, мотивация, система, предприятие, принцип.

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано алгоритм розробки і застосування системи мотивації на підприємствах аграрної сфери, які дозволять їй ефективно функціонувати. В основу створюваної на підприємстві системи мотивації пропонується закласти такі принципи: комплексність, системність, партнерство, транспарентність, справедливість, неминучість, гнучкість і контроль.

Ключові слова: алгоритм, мотивація, система, підприємство, принцип.

ANNOTATION

In the article algorithm of development and application of motivation system in agrarian sector enterprises is suggested. Basis of created a system of motivation is suggested to make such principles: comprehensiveness, consistency, partnership, transparency, justice, necessity, flexibility and control.

Keywords: algorithm, motivation, system, enterprise, principle.

Постановка проблемы. В настоящее время многие исследователи отмечают, что одной из составляющих кризисной ситуации в экономике страны является кризис труда, и выделяют такие его признаки, как девальвация трудовых ценностей, потеря трудом своей смыслообразующей роли, превращение труда из основы образа жизни в средство выживания. По нашему мнению, одной из основных причин сложившейся ситуации является отсутствие должного внимания в реальной практике управления мотивационным механизмом. Ограниченность, а порой отсутствие современной системы мотивации высокоэффективного труда является характерным для многих украинских предприятий.

В условиях политической и экономической нестабильности, характерных для экономики

Украины, различаются как региональные, так и отраслевые условия хозяйствования. Следовательно, невозможно предложить единый для всех способ выхода на эффективные модели мотивации. Персональная, половозрастная специфика, специфика условий качества жизни, региональные отличия и локальные условия базирования хозяйственных организаций позволяют использовать только самые общие очертания шагов, требующихся для получения решения. Таким образом, полагаем, что важным моментом, предопределяющим эффективность функционирования внедряемой на предприятии системы мотивации, является определение алгоритма разработки и применения системы мотивации на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование общих факторов мотивации трудовой деятельности находит отражение в трудах классиков зарубежной экономической науки, таких как С. Адамс, М. Альберт, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор, Д. Макклелланд, А. Маслоу, М. Мескон, Ф. Хедоури, Х. Хекхаузен и др. Несомненно, что концепции мотивации, предложенные указанными учеными, внесли существенный вклад в развитие теории и практики мотивации трудовой деятельности и не теряют своей актуальности. Но следует отметить, что они главным образом отражают зарубежные системы ценностей. Модели мотивации в практике украинского менеджмента призваны учитывать особенности менталитета, межличностную культуру, политические факторы и т. д.

В этой связи значимы работы отечественных ученых, рассматривающих проблемы мотивации труда, среди которых Е. Борисова, А. Бурмистров, О. Виханский, Т. Делог, Н. Дигун, О. Газенко, П. Журавлева, С. Занюк, Е. Ильина, С. Иванов, С. Ищенко, Л. Карташ, В. Ко-

валев, М. Курбатова, В. Маслова, А. Наумова, С. Резник, В. Ровенская, В. Ярмош.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Изучение накопленных учеными и практиками знаний, подходов и практического материала в области мотивации трудовой деятельности позволяет сделать вывод о том, что проблема мотивации остается актуальной и трудно разрешимой в практическом плане. Обращает на себя внимание существующая недостаточная изученность отраслевых осо-

бенностей мотивации трудовой деятельности, в частности, в отношении предприятий аграрной сферы. Очевидна необходимость в углублении и интенсификации дальнейших научных разработок в этом направлении в тесной взаимосвязи с возможностью практического их применения.

Цель статьи заключается в том, чтобы предложить алгоритм разработки и применения системы мотивации на предприятии, который позволит ей эффективно функционировать, и



Рис. 1. Концептуальная модель мотивации труда для предприятий аграрной сферы

определить основополагающие принципы ее построения и использования.

Изложения основного материала исследования. Понимание алгоритма как совокупности шагов, позволяющих получить решение, основывается на определении данной категории, согласно которому алгоритм – точное предписание исполнителю совершить определенную последовательность действий для достижения поставленной цели за конечное число шагов [3, с. 114].

Предлагаемые нами шаги в алгоритме позволяют проследить соответствие задачи и порядка формирования системы мотивации эффективным принципам управления персоналом. Формулирование шагов алгоритма является объективной необходимостью, поскольку дает представление о том, как должно быть устроено управление мотивацией работников с учетом современных требований менеджмента. На рис. 1 представлена концептуальная модель мотивации для предприятий аграрной сферы.

Первый выделенный блок представляет собой взаимосвязь индивидуальных потребностей работника с выделением в их составе производственных и непроизводственных, и сфер деятельности, посредством которых работник потребности удовлетворяет. Второй выделенный блок представляет собой концепцию воздействия работодателя на работника, учитывающую совокупность методов мотивации и алгоритм их разработки и применения.

По нашему мнению, в основу внедряемой и используемой на предприятии системы мотивации должны быть заложены следующие шаги алгоритма:

Шаг 1 – обеспечение комплексности системы мотивации.

Шаг 2 – определение системности.

Шаг 3 – обеспечение партнерства при создании и использовании системы мотивации.

Шаг 4 – обеспечение транспарентности системы мотивации.

Шаг 5 – обеспечение справедливости применения системы мотивации.

Шаг 6 – обеспечение неизбежности использования системы мотивации.

Шаг 7 – обеспечение гибкости системы мотивации.

Шаг 8 – обеспечение контроля над системой мотивации.

Комплексность предполагает, что система мотивации должна представлять собой единый механизм необходимых элементов, учитывающий и создающий связи между организационными, техническими, правовыми, материальными, моральными и социальными факторами трудовой деятельности, что в итоге дает возможность формирования представления о целостности производственного и трудового процесса.

Между элементами механизма мотивации существуют органические связи, обеспечивающие его эффективное функционирование [2, с. 73]. Системность предполагает выявление и устра-

нение противоречий между отдельными элементами мотивации, их увязку между собой. В то же время системность обеспечивает односторонность используемых в данный момент времени инструментов управления трудом.

Партнерство предполагает вовлечение работников предприятия в формирование системы мотивации. Никто другой кроме самих работников не может обозначить круг самых актуальных потребностей, которые они хотели бы удовлетворить посредством трудовой деятельности. Самыми доступными методами, которые может применять руководство для выявления самых значимых потребностей, являются анкетирование и непосредственное общение с коллективом. Это позволяет формировать согласованное представление о значимости производственных и непроизводственных потребностей работников и потребностей развития производственной структуры.

Кроме того, практический опыт показывает, что реорганизация системы управления аграрным предприятием встречает сопротивление со стороны его работников [1, с. 16], которое во многом усложняет внедрение и применение на предприятии новой модели мотивации трудовой деятельности в общем и системы оплаты труда в частности. По нашему мнению, использование принципа партнерства при создании мотивационной модели на предприятии позволит в значительной мере снизить негативную реакцию работников на нововведения, поскольку будут учтены индивидуальные потребности каждого из них.

В этой же связи система мотивации на предприятии должна основываться на принципе транспарентности, то есть максимальной прозрачности и понятности ее функционирования. Каждый работник предприятия – от рабочего низшей квалификации до высшего руководства – должен ясно представлять систему критериев, методы их оценки и способы вознаграждения при соответствии заданным критериям. Особенно это касается механизма определения размера заработной платы работника. Это условие имеет особую важность, поскольку поведение руководства предприятия, при котором информация о результатах деятельности предприятия является недоступной, может привести к росту недоверия работников к нему и негативно сказаться на мотивации трудового поведения в целом [6, с. 49].

Принцип справедливости основан на теории справедливости С. Адамса, которая говорит о том, что работник субъективно определяет отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносит его с вознаграждением коллег, выполняющих аналогичную работу [5, с. 89].

В соответствии с теорией справедливости, в том случае, когда индивид оценивает получаемое им вознаграждение как приблизительно равное оплате труда других сотрудников, достигших аналогичных результатов, он вос-

принимает отношение руководства к нему лично как честное и беспристрастное. Равенство вознаграждения оценивается по соотношению «входа» и «выхода». Трудовой выход – это размер заработной платы, признание, продвижение по службе, иные формы вознаграждения, а вход – образование, опыт, прилагаемые усилия, способности и результативность. Индивидуальное соотношение входа и выхода сравнивается с аналогичными пропорциями других членов рабочей группы или неким средним по группе. Ощущение справедливости возникает тогда, когда соотношение индивидуального выхода и входа примерно равно пропорции выходов и входов коллег. Если баланс соотношений вход/выход нарушается, у сотрудника возникает ощущение несправедливости, что приводит к отрицательному отношению к действующей на предприятии системе мотивации.

В соответствии с принципом справедливости, система мотивации должна предусматривать индивидуальные характеристики работника, такие как образование, стаж работы, опыт, а также результативность и качество его труда. Только в том случае, если размер вознаграждения будет зависеть от этих характеристик, система мотивации будет признаваться справедливой самим работником.

Применение системы мотивации должно носить неизбежный характер. Принцип неизбежности в использовании системы мотивации на предприятии можно рассмотреть с точки зрения теории ожиданий В. Врума [6, с. 51]: если работник чувствует, что отсутствует прямая связь между затрачиваемыми усилиями и вознаграждением, мотивация ослабевает.

Мотивирование должно производиться всякий раз при возникновении соответствующих для него оснований. Кроме того, между достижением работником определенного результата и вознаграждением должен быть минимальный промежуток времени.

Следующим принципом, который должен быть заложен в основу функционирования системы мотивации на предприятии, является принцип гибкости. Действующая система мотивации должна быть чувствительна к условиям внутри организации и за ее пределами, то есть должна обладать способностью гибкого и адекватного реагирования на изменения внешних и внутренних для организации условий разного рода. Данный принцип предусматривает возможность быстрого изменения и модернизации системы мотивации. Причем изменения в системе по возможности должны носить упреждающий характер [2, с. 37].

Поскольку система мотивации на предприятии должна иметь потенциал изменчивости, необходимо обеспечить контроль над ее функционированием.

Для оценки эффективности действующей на предприятии системы мотивации не существует универсальных критериев, однако есть ряд

симптомов, которые свидетельствуют о том, что внедренная система не работает. К ним можно отнести изменение уровня текучести кадров с момента внедрения новой системы, степень удовлетворенности сотрудников системой мотивации и, разумеется, изменение показателей результативности структурных подразделений и предприятия в целом.

С этой целью действующая система мотивации должна находиться под пристальным контролем со стороны руководства предприятия. Контроль представляет собой процесс сопоставления фактически достигнутых результатов с запланированными и очень важен для успешного функционирования системы мотивации на предприятии, поскольку позволяет руководству предприятия в случае существенного отклонения от намеченных результатов оперативно корректировать систему мотивации, направляя ее действие на решение поставленных целей и задач.

При организации процесса контроля руководству необходимо определить его объекты, а именно: те показатели, изменение которых предполагает действующая система мотивации. Определение этих показателей является очень важным этапом в организации процесса контроля, предопределяющим его эффективность. Планирование заведомо недостижимых результатов либо времени для их достижения может привести к искажению оценки жизнеспособности самой системы мотивации, что приведет к несвоевременной и неоправданной ее корректировке.

Выводы. Применение рассмотренных шагов алгоритма при разработке и использовании системы мотивации трудовой деятельности на предприятии позволит избежать сложностей при ее внедрении, таких как, например, сопротивление изменениям со стороны работников, и эффективно применять, а при необходимости и своевременно корректировать для достижения запланированного результата. Важным моментом, предопределяющим эффективность функционирования внедряемой на предприятии системы мотивации, является определение основополагающих принципов ее построения и использования. Исходя из этого, в основу создаваемой на предприятии системы мотивации автором предлагается заложить следующие принципы: комплексность, системность, партнерство, транспарентность, справедливость, неизбежность, гибкость и контроль, которые позволят ей эффективно функционировать.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Дьолог Т.І. Управління мотивацією у вітчизняних підприємствах: мотиваційний механізм, мотиваційні фактори і критерії ефективності мотивації / Т.І. Дьолог // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 16–18.
2. Дигун О.С. Современные реалии мотивации / О.С. Дигун // Управление персоналом. – 2011 – № 7. – С. 72–78.
3. Литературная энциклопедия терминов и понятий / Под

- ред. А.Н. Николюкина ; Институт научн. информации по общественным наукам РАН. – М. : Интелвак, 2003. – 1600 с.
4. Иванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Иванов // Наукові праці НДФІ. – 2013. – № 5. – С. 34–38.
 5. Ровенська В.В. Мотивація персоналу в період економічної кризи / В.В. Ровенська // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 1. – С. 88–90.
 6. Яромош В.В. Мотивація персоналу на сучасних підприємствах / В.В. Яромош // Молодий вчений. – 2013. – № 1. – С. 45–52.

УДК 331.5:378

Лавриненко Л.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ВЗАЄМОДІЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РИНКУ ПРАЦІ ТА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

INTERACTION RELATIONSHIP AND LABORS MARKET AND EDUCATION MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості функціонування ринку праці та ринку освітніх послуг. Розглянуто зміст механізму взаємодії замовників та споживачів на ринку освітніх послуг. Визначено інструменти механізму управління якістю освітніх послуг. Проведено аналіз європейського досвіду регулювання взаємодії освіти на ринку праці. Визначено дисбаланс між попитом та пропозицією фахівців на ринку. Обґрунтовано необхідність регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці.

Ключові слова: освіта, освітня послуга, кадри, ринок освітніх послуг, взаємодія, ринок праці, якість освітніх послуг, європейський досвід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка труда и рынка образовательных услуг. Рассмотрено содержание механизма взаимодействия заказчиков и потребителей на рынке образовательных услуг. Определены инструменты механизма управления качеством образовательных услуг. Проведен анализ европейского опыта регулирования взаимодействия образования на рынке труда. Показан дисбаланс между спросом и предложением специалистов на рынке труда. Обоснована необходимость регулирования взаимодействия рынков образовательных услуг и труда.

Ключевые слова: образование, образовательная услуга, кадры, рынок образовательных услуг, взаимодействие, рынок труда, качество образовательных услуг, европейский опыт.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of the labor market and education market. The content of the mechanism of interaction between customers and consumers in the education market. Instruments mechanism defined quality management education. The analysis of the European experience for cooperation between education on the labor market. Determined imbalance between supply and demand on the market experts. The necessity for cooperation between the education market and labor.

Keywords: education, educational service, personnel, education market, the interaction, the labor market, the quality of education, European experience.

Постановка проблеми. Тісна взаємодія ринку праці та ринку освітніх послуг в умовах трансформації економіки залишається важливим фактором змін і появи нових тенденцій в освітньому просторі, формування людського капіталу як основи ефективного економічного і соціального розвитку країни. Їхній вплив на професійне навчання та професійну орієнтацію населення, особливо молоді, є важливим та актуальним питанням національної безпеки держави. Без його вирішення неможливе формування якісно нової робочої сили, забезпечення кваліфікованими кадрами економіки країни, зменшення обсягів безробіття.

Сьогодні в Україні гостро постали проблеми, пов'язані з недосконалістю механізмів взаємодії освіти та ринку праці. Потребує змін та доповнень нормативно-правова база, що регулює дане питання. Партнерство між навчальними закладами, представниками бізнесу та державою перебуває на досить низькому рівні. У діяльності центральних та регіональних органів влади, які мали б сприяти взаємодії освіти та ринку праці, координувати роботу, бракує узгоджених дій. Вони на даний час не несуть відповідальності за невиконання завдань, покладених на них відповідними нормативно-правовими актами. Це далеко не повний перелік проблем, розв'язання яких покращало б взаємодію освіти та ринку праці. У зв'язку з цим потребують удосконалення всі складові механізму регулювання взаємодії освіти та ринку праці (законодавчі, організаційно-управлінські, структурні, фінансові, програмно-цільові тощо). Одним із джерел цього процесу є вивчення та впровадження європейського досвіду стосовно регулювання взаємодії освіти та ринку праці. Це, у свою чергу, допоможе виробити ефективну освітню політику та політику зайнятості, які відповідатимуть кращим європейським стандартам.

Шлях євроінтеграції України тісно пов'язаний із гармонізацією національного законодавства з законодавством ЄС, зближенням основних стратегій соціально-економічного розвитку, досягненням відповідних соціальних стандартів. Одним із найбільших досягнень Євросоюзу можна вважати створення спільного ринку праці, вільного руху робочої сили, спільну стратегію зайнятості. І хоча сьогодні тенденції демографічного старіння та глобальна конкуренція суттєво вплинули на ринок праці, погіршивши умови зайнятості, Євросоюз продовжує проводити цілеспрямовану політику щодо збалансованості ринку праці, використовуючи можливості загальноєвропейського та національного рівня.

Розвиток суспільства, що базується на знаннях, можливий лише за умови інноваційного шляху побудови економіки та розвитку високотехнологічного виробництва. Для здійснення

ефективного керівництва інноваційними процесами, розроблення та впровадження інноваційних проектів необхідні висококваліфіковані фахівці. Формування конкурентоспроможної економіки, загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках потребує від кадрів більш високого рівня кваліфікації, здатності до ризику генерування нових ідей і прояву творчості, готовності до змін та збільшення відповідальності. У цих умовах особливо зростає роль навчальних закладів та якості надання освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ринку праці й освітніх послуг із урахуванням специфіки їх взаємодії та елементи державного регулювання зазначених ринків, досліджені у роботах багатьох сучасних учених. Зокрема, аналіз європейської політики зайнятості, проблем функціонування і регулювання ринку праці містяться у роботах І. Безсонової, Н. Вишневської, Т. Ткаченко, Л. Лісогор, Е. Лібанової, В. Сердюкової та ін. Міжнародний досвід і українську практику стосовно налагодження партнерських відносин між бізнесом і державою у сфері освіти вивчають Л. Ільїч, А. Заболотний, І. Кімова, О. Осінкіна, Н. Леценко. Питанням розвитку освіти дорослих у зарубіжних країнах присвячені дослідження О. Грішної, С. Коваленко, О. Огієнко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх публікацій дає змогу стверджувати, що дослідниками вивілюються різноманітні проблеми управління якістю освітніх послуг та гармонізації ринків освітніх послуг і праці: державне регулювання, стратегічне планування, формування партнерських відносин, модернізація освітніх програм та системи освіти загалом. Проте практично недослідженими залишаються питання гармонізації та регулювання цих ринків на основі формування економічного механізму управління їх якістю.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні досвіду країн Європи стосовно інноваційних і традиційних підходів для розв'язання актуальної для України проблеми регулювання взаємодії освіти та ринку праці та обґрунтуванні необхідності регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці на основі вдосконалення економічного механізму управління якістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своїм економічним призначенням ринок праці відноситься до ресурсних ринків, ринок освітніх послуг – до ринків товарів; вони характеризуються специфічним соціально-економічним змістом, що потребує значного державного впливу, оскільки ці ринки є взаємопов'язаними. Ринок праці та ринок освітніх послуг є об'єктами, керованими з боку держави, яка в той же час виступає суб'єктом обох ринків. За допомогою державного регулювання можна сформувати соціально-економічний механізм взаємодії ринків праці та освітніх послуг. Підвищення рівня

загальної і професійно-кваліфікаційної освіти працівників є невід'ємним компонентом постіндустріального суспільства. Людина з її властивостями перетворюється на провідну складову багатства. Посилення основ соціально-економічного прогресу полягає у розвитку державою системи навчання, наукових і технічних досліджень, професійної освіти та культури, а також у всебічній підтримці важливих сфер життя людини й розробці відповідного соціально-економічного законодавства.

Освіта, навчання і надбання досвіду є головними засобами досягнення більш високої кваліфікації, в якості якої виступають власні здібності. Практика розвинених країн свідчить, що вищий рівень освіти не тільки забезпечує вищі заробітки індивіду протягом усього трудового життя, але й зменшує можливість його виходу зі складу зайнятих, тобто загрозу стати безробітним [1]. Сьогодні освіта перетворюється на елемент стратегії економічного зростання, а сприяння йому та його прогнозування ввійшло у практику державного регулювання всіх розвинених країн. Могутнім стимулом розвитку цієї сфери діяльності стало визнання й поширення теорії людського капіталу, унаслідок чого освіта перестала сприйматися як один з видів невиробничого споживання, а почала сприйматися як інвестиції в людський капітал, що приносять прямі економічні та зовнішні соціальні вигоди.

Отже, ситуація, що склалася на ринку освітніх послуг і праці, потребує вжиття невідкладних заходів з боку держави та місцевих органів влади щодо державного замовлення на підготовку кадрів з вищою та професійно-технічною освітою. Інакше самоорганізація цього процесу з часом може призвести до незворотних наслідків, які стримуватимуть упровадження високотехнологічних виробництв та розвитку економіки країни в цілому.

В епоху глобалізації та формування економіки знань посилення інтеграції ринків освітніх послуг і праці є найважливішим чинником успішного соціально-економічного розвитку. Бізнес та освіта перестають бути самодостатніми і все більше залежать один від одного. Знання є безперечним фактором успіху функціонування будь-якої господарчої системи як на мікро-, макро-, так і на глобальному рівні. Однією з основних умов успішного розвитку підприємств стають постійне вдосконалення та модифікація людського потенціалу засобами системи освіти. Тому для вирішення кадрових, соціально-економічних та регіональних проблем реального й фінансового секторів економіки необхідні розвиток і модернізація існуючої системи підготовки кадрів, пошук нових технологій інтеграції навчальних закладів і підприємств.

Однією із проблем ефективного функціонування механізму кадрового забезпечення економіки є розрізненість інтересів бізнесу, держави та навчальних закладів. Це призводить до від-

окремлення ринку освітніх послуг від ринку праці. У підготовці кадрів навчальні заклади орієнтуються на запити абітурієнтів та їх батьків, а не роботодавців. Розбіжність рейтингу популярності спеціальностей із розподілом гарантованого працевлаштування призводить до того, що абітурієнти при виборі навчального закладу мало враховують фактор подальшого його працевлаштування. У даному випадку з'являється ситуація незбалансованості попиту і пропозиції на ринку праці: надлишкова пропозиція одних професій та нестача інших. Ринок освітніх послуг не може повністю задовольнити попит роботодавців та оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку праці. Звідси різні оцінки якості підготовки в навчальних закладах, з одного боку, та роботодавців – з іншого [2].

Розвиток суспільства, що базується на знаннях, можливий лише за умови інноваційного шляху побудови економіки та розвитку високотехнологічного виробництва. Для здійснення ефективного керівництва інноваційними процесами, розроблення та впровадження інноваційних проектів необхідні висококваліфіковані фахівці. Формування конкурентоспроможної економіки, загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках потребує від кадрів більш високого рівня кваліфікації, здатності до ризику генерування нових ідей і прояву творчості, готовності до змін та збільшення відповідальності [4]. У цих умовах особливо зростає роль навчальних закладів та якості надання освітніх послуг.

Одним із джерел поповнення державних коштів на професійну підготовку є кошти самих підприємств (відрахування на підготовку та підвищення кваліфікації кадрів від 2 до 10% від фонду заробітної плати є на підприємствах Франції, Великобританії, Італії). В Україні теж законодавчо встановлено, що платник податку на прибуток підприємства може включати до валових витрат виробництва за звітний період витрати на професійну підготовку, але їх розмір нині в кілька разів менший порівняно з коштами, які вкладаються розвиненими країнами. Таким чином, через державні органи йде перерозподіл витрат на користь підприємств, які здійснюють прийом та навчання молоді. Сьогодні в Україні розвиток партнерських зв'язків між закладами професійної освіти і роботодавцями відбувається досить повільно. Тому актуальним для розв'язання цієї проблеми у нашій країні є досвід Франції, де поширеними формами взаємодії між навчальними закладами і представниками бізнесу (державними підприємствами) є: організація стажувань на підприємстві; допомога в модернізації навчального обладнання; участь професіоналів у процесі навчання; програми спільної підготовки спеціалістів ВНЗ і компаніями; створення професійних консультативних комісій, до яких входять представники промисловості, навчальних закладів, органів управління освітою, місцевих

адміністрацій, робітників підприємств, які розробляють зміст навчальних програм; сприяння працевлаштуванню випускників шляхом розподілу, за допомогою служб працевлаштування ВНЗ, пошук місця для стажування студентів самим навчальним закладом [2, с. 59–62].

Ці форми для України не є новими, однак на практиці застосовуються рідко. Тому необхідно, щоб їх використання за сучасних економічних та соціальних умов мало систематичний, законодавчо та фінансово підкріплений характер. Таким чином, урахування в Україні на сучасному етапі державотворення європейського досвіду стосовно регулювання взаємодії освіти та ринку праці дасть змогу: удосконалити нормативно-правову базу, що регулює дане питання; створити організаційні структури на рівні держави (регіону), які б здійснювали координацію діяльності зацікавлених суб'єктів та несли відповідальність за забезпечення взаємодії освіти і ринку праці; підготувати пропозиції щодо удосконалення змісту і процесу підготовки спеціалістів; забезпечити зворотний зв'язок роботодавців із навчальними закладами; забезпечити незалежну оцінку якості підготовки спеціалістів.

Варто також активізувати участь навчальних закладів у вирішенні проблеми подолання дисбалансу ринку освітніх послуг та ринку праці, забезпеченні економіки країни висококваліфікованою робочою силою. І знову ж таки слід упроваджувати світовий досвід, коли маркетингові служби, що вивчають потреби ринку праці, вимоги роботодавців, стають невід'ємною складовою навчального закладу.

Не можна обійти й таку причину дисбалансу на ринку праці, як вплив особистісних факторів, таких як низький рівень поінформованості абітурієнтів, студентів та випускників шкіл про стан і динаміку ринку праці та попит на конкретні спеціальності; вибір «престижних» спеціальностей без урахування реальних можливостей працевлаштування після закінчення навчання.

На нашу думку, гарантоване працевлаштування всіх випускників не відповідає принципам ринкової економіки. Роботодавець має право вибрати кращого фахівця, і держава не повинна нав'язувати йому випускників, порушуючи права інших претендентів. Завдання держави – сприяти конкурентоспроможності випускників на ринку праці, опануванню ними сучасних професійних знань та вмінь, психологічно підготувати його до конкуренції на ринку праці.

Ще однією з важливих складових ринку праці є якість робочої сили. Вона залежить від багатьох чинників. Це і стан навчальної бази, і професійний рівень викладача, і здібності та мотивація до опанування професійних навичок самого учня чи студента.

Роботодавці зацікавлені сьогодні не лише в робітниках чи фахівцях, а насамперед у висо-

кокваліфікованих спеціалістах, які володіють новітніми технологіями, знаються на сучасній техніці та обладнанні. І завдання навчальних закладів – підготувати таких фахівців. Тому за умови відсутності в більшості професійно-технічних навчальних закладів сучасної навчальної бази, яка накладається на низький соціальний престиж педагогічних працівників, низьку мотивацію молоді до опанування робітничих професій, це питання не вирішити лише силами навчальних закладів. На державному рівні вкрай необхідно здійснити комплекс заходів щодо забезпечення економічних і соціальних гарантій діяльності педагогічних працівників, створення умов для підготовки кваліфікованих робітників і фахівців відповідно до вимог сучасного виробництва.

Як уже зазначалося, пріоритетною у відносинах на ринку праці, безумовно, є позиція роботодавців. Однак зараз більшість роботодавців розуміють її дуже вузько, вважаючи, що майже всі випускники навчальних закладів є недостатньо кваліфікованими і не в змозі виконувати в повному обсязі і на належному рівні поставлені виробничі завдання. Аргументом при цьому слугує брак у випускників практичних навичок, а між тим самі роботодавці майже не вживають заходів для надання можливості проходження учнями профтехучилищ і студентами вузів виробничої практики, не дбають про співпрацю з навчальними закладами щодо використання обладнання, тренажерів тощо. Не дивно, що за такого ставлення не слід чекати високого рівня професіоналізму від молодих спеціалістів. Вирішення перелічених питань на ринку освітніх послуг і ринку праці позитивно вплине на стан професійного навчання та профорієнтації населення України, дасть змогу реалізувати конституційне право кожного громадянина на вільно обрану працю та достойну винагороду.

Ураховуючи європейський досвід, слід обов'язково прийняти умови, коли соціально орієнтована ринкова економіка підтримує високі темпи економічного зростання і розумний рівень соціального захисту та соціального консенсусу. Отже, основними рисами європейської моделі взаємодії освіти і ринку праці є: формування єдиного механізму забезпечення співпраці між даними сферами на засадах соціального партнерства за активного сприяння держави, що закріплені на законодавчому рівні, входять в обов'язки окремих інституцій, мають належне фінансування з різних джерел, несуть спільну відповідальність за формування майбутнього європейського співтовариства.

Для створення в Україні ринку науково-освітніх послуг на європейських засадах необхідно забезпечити:

- налагодження взаємодії підприємництва, наукової та освітньої сфер у рамках євроінтеграційних пріоритетів;
- підвищення якості освіти;

- запровадження культури самоосвіти і освіти впродовж життя;

- сприяння отриманню знань через інструменти неформальної освіти (зокрема, законодавчо узгодити можливість урахування сертифікатів, отриманих за результатами іспитів після прослуховування онлайн-курсів як альтернативи оцінок за іспит після прослуховування аналогічних курсів студентами в університетах);

- стимулювання розвитку творчих навичок, прояву індивідуальних здібностей, талантів людей;

- підвищення рівня розуміння студентами того, що знання, які вони отримають, допоможуть у майбутній кар'єрі;

- надання освітнім і науковим установам прав самостійного визначення назв і переліків спеціальностей, за якими проводиться підготовка фахівців згідно з потребами ринкового середовища та забезпечення порівнянності результатів навчання за різними спеціальностями на різних освітніх та наукових рівнях за «освітніми ефектами» та навичками, якими має володіти фахівець у своїй професійній діяльності.

І найголовніше: реформи в країні повинні бути системними. Люди з гарною освітою будуть ефективно працювати на благо України тільки якщо для цього будуть існувати певні можливості, зокрема: розвинена інфраструктура, прозорі стабільні «правила гри», захист права власності, мінімальний простір для корупції, високий рівень культури налагодження комунікацій, зокрема, у сфері розробки/реалізації проектів за міжнародними програмами. Також необхідний відповідний рівень доходів, доступ до ресурсів, високий рівень особистої відповідальності і свідомості у суспільстві.

З одного боку, налагодження ефективного соціально-економічного механізму взаємодії ринків праці й освітніх послуг є чинником економічного зростання, з іншого – економічне зростання створює матеріальні умови для людського розвитку, у тому числі для підвищення й поширення освіченості. І ринок праці, і ринок освітніх послуг, не дивлячись на свою ринкову сутність, є керованими з боку держави. Держава виступає й суб'єктом обох ринків, і є їх регулятором. На державу як на спеціальний інститут суспільство покладає створення умов для ефективного ринкового регулювання та розв'язування супутніх мікро- та макро-економічних завдань. Ефективними важелями державного регулювання виступають правове, організаційне, економічне, соціальне та інформаційне забезпечення, належним чином зафіксоване й закріплене у відповідних нормативно-правових актах. Створення та реалізація соціально-орієнтованої політики сприятиме фінансовій стабілізації країни, дозволить скоротити рівень безробіття. На даному етапі розвитку економіки України найпріоритетнішим є державне фінансування вищих навчальних закладів, утім, із урахуванням подальшого розви-

тку країни дослідження потребує розгляду альтернативних моделей фінансування навчальних закладів (у тому числі порівняння ефективності приватних і державних освітніх установ) і створення таких умов, що дозволить підвищити якість освітніх послуг і зменшити диспропорції попиту та пропозиції на ринку праці України.

Конкурентоспроможність країн на світовому ринку визначається рівнем розвитку економіки, заснованої на знаннях. Накопичення та ефективне застосування знань набуває значення основної конкурентної переваги країни та, відповідно, вимагає нових підходів до регулювання ринку освітніх послуг згідно із потребами економіки. Ринку праці потрібний постійний приплив висококваліфікованих фахівців у пріоритетні для науково-технологічного розвитку країни сфери економіки і наукомісткий бізнес. Такі фахівці повинні володіти не тільки глибокими фундаментальними знаннями і бути професійно підготовленими на рівні світових стандартів, а так само бути адаптованими до умов ринкової економіки, володіти інноваційно орієнтованим мисленням, навичками для практичного втілення науково-технічних ідей у затребувану ринком продукцію, системою бачення проблем регіону, навичками і досвідом командної роботи. Відповідно, регулювання ринків освітніх послуг і праці зумовлює необхідність підготовки висококваліфікованих фахівців для потреб вітчизняної економіки, посилення орієнтації вітчизняної системи освіти на вирішення стратегічних завдань модернізації та інтелектуалізації виробництва, досягнення конкурентних позицій на зовнішніх ринках. При цьому необхідно вибудовувати інституційні та організаційно-управлінські механізми активної інтеграційної взаємодії між ринком освітніх послуг та ринком праці, бізнес-структурами, причому не на традиційній формальній, а на сучасній основі, що відповідає міжнародним принципам стратегічного взаємовигідного партнерства. Забезпечення ефективної взаємодії ринків освітніх послуг та праці визначає необхідність розвитку моделей, які передбачають поєднання ринкового механізму та державного регулювання.

Стратегічно важливою та актуальною стає проблема створення сукупності правових норм та організаційно-економічних механізмів, які забезпечують збалансоване функціонування ринків освітніх послуг та праці в інтересах більш повного задоволення потреб економіки в робочій силі з найменшими сукупними витратами. При цьому створення додаткових структур і реструктурування існуючих інститутів освіти як спосіб регулювання взаємодії ринків та реалізації стратегічно значущих науково-технічних, інноваційних проектів слід розглядати як пріоритетне завдання, максимально забезпечене ресурсами. Ефективна система партнерства освіти та бізнесу передбачає комплексну взаємодію підприємств із навчальними заклада-

ми та необхідність здійснення реінжинірингу ключових бізнес-процесів навчальних закладів у сфері даної співпраці.

Висновки. Отже, у цілому за результатами аналізу встановлено, що економічний розвиток країни значною мірою залежить від наявності освіченої і кваліфікованої робочої сили та технологічних удосконалень, що підвищують продуктивність праці. Аналіз особливостей функціонування ринків праці та освітніх послуг свідчить про недосконалість існуючого механізму їх взаємодії. Одним із напрямків регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці є вдосконалення економічного механізму управління якістю освітніх послуг. Дієвими інструментами економічного механізму регулювання інтересів партнерів у системі освіти повинні стати підвищення якості освіти шляхом прогнозування структури спеціальностей, дослідження вимог ринку праці до компетенцій випускників, фінансування навчальних закладів за результатами діяльності, аудиту якості освітніх послуг.

Зрозуміло, що європейський досвід є тим резервом, який допоможе з урахуванням інституційних особливостей, історичних та культурних традицій України відшукати для використання на практиці найбільш оптимальні форми забезпечення взаємозв'язку між навчальними закладами, представниками бізнесу та державними органами. Слід взяти до уваги ефективні правові, структурні, організаційно-управлінські, фінансові механізми регулювання взаємодії освіти та ринку праці; моделі залучення громадського та професійного контролю якості навчання, змісту професійної освіти; побудову навколо навчальних закладів мережі ефективного соціального партнерства. Крім того, можна робити висновок про суттєвий збіг пріоритетів у політиці налагодження взаємодії освіти та ринку праці Європейського Союзу й України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лавриненко Л.М. Інтелектуальна складова інноваційного зростання / Л.М. Лавриненко // Наукові дослідження розвитку світової економіки: пропозиції, теорії : зб. наук. праць з актуальних проблем економічних наук : у 2-х ч. Ч. 1. – Херсон : Гельветика, 2015. – Ч. 1. – С. 159–165.
2. Ринок праці та освіта: пошук взаємодії : зб. наук. ст. / За наук. ред. І.Л. Петрової. – К. : Таксон, 2007. – 200 с.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Лавриненко Л.М. Інноваційний розвиток трудового потенціалу в сучасних умовах / Л.М. Лавриненко // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1(23). – С. 18–25.
5. Лавриненко Л.М. Інноваційно-креативний потенціал – основа наукоємної економіки / Л.М. Лавриненко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 5-1. – С. 158–164.
6. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / І.Л. Петрова, В.В. Близнюк, Г.Т. Куліков [та ін.] ; під ред. І.Л. Петрової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 368 с.

УДК 331.582

Наумко Ю.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки

Сумського національного аграрного університету

**СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ
ТА ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В РЕГІОНІ****PRESENT CONDITION OF DEVELOPMENT OF MANPOWER RESOURCES
AND INFLUENCE OF DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE REGION****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено питання розвитку трудових ресурсів за сучасних умов, а також виявлено динаміку відтоку трудових ресурсів із Сумської області. З'ясовано, яким чином демографічна ситуація впливає на розвиток регіону. За статистичними даними проведено аналіз демографічних показників як визначального фактору кількісного складу трудових ресурсів. На основі проведеного аналізу запропоновано запровадити принципи орієнтації розвитку регіону.

Ключові слова: трудові ресурси, демографічна ситуація, розвиток, населення, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы развития трудовых ресурсов в современных условиях, а также выявлена динамика оттока трудовых ресурсов из Сумской области. Выяснено, каким образом демографическая ситуация влияет на развитие региона. По статистическим данным проведен анализ демографических показателей как определяющий фактор количественного состава трудовых ресурсов. На основе проведенного анализа предложено ввести принципы ориентации развития региона.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, демографическая ситуация, развитие, население, регион.

ANNOTATION

Problems of development of manpower resources under present conditions have been investigated in the article, as well as the dynamics of outflow of manpower resources from Sumy region has been elicited. It has been found out in what way the demographic situation has an influence on the development of the region. The analysis of demographic indices as a determinative factor of quantitative composition of manpower resources has been carried out according to statistical data. It has been suggested to introduce principles of orientation of development of the region on the grounds of the conducted analysis.

Keywords: manpower resources, demographic situation, development, population, region.

Постановка проблеми. Нерівномірне розміщення трудових ресурсів в областях, зниження абсолютних розмірів їх природного приросту в більшості адміністративних районів, низький рівень ефективності використання робочої сили в галузях народного господарства зумовлюють потребу наукових досліджень і практичних заходів щодо раціонального використання ресурсів живої праці не тільки в галузях, а й в окремих регіонах України. Розв'язання цієї проблеми можливе завдяки підвищенню продуктивності праці на основі максимального використання досягнень науково-технічного прогресу [1, с. 45].

Демографічний чинник є одним з визначальних для забезпечення стабільного й безпечного

розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Сучасна демографічна ситуація характеризується збереженням тенденції скорочення чисельності населення регіону, його економічно активної частини і питомої ваги зайнятості населення [2, с. 31].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню демографічної ситуації, трудових ресурсів та міграційних процесів присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, таких як: С. Біляцький, В. Володько, А. Хахлюк, О. Богуцький, В. Герасименко, М. Романюк, С. Вовканич, І. Голубева та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас багато питань сьогодні залишається невирішеними. Сучасна ситуація демографічного розвитку Сумської області та реалізація державних програм залежать від збалансування загальнодержавної політики з регіональною, саме ця обставина викликає необхідність аналізу сучасного стану трудових ресурсів та впливу на неї демографічної ситуації в регіоні.

Мета статті полягає у дослідженні динаміки демографічного розвитку в Сумській області та стану трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль демографічного стану України як основи суспільного виробництва полягає в тому, що воно виступає споживачем матеріальних благ і тим самим зумовлює розвиток насамперед галузей, які орієнтуються у своєму розміщенні на споживача. Однак найважливішою характерною рисою народонаселення є те, що воно є природною основою формування трудових ресурсів, найголовнішого елемента продуктивних сил, які відіграють вирішальну роль як фактор розміщення трудомістких галузей господарства.

Серед регіональних проблем необхідно відзначити особливо низьку народжуваність у Чернігівській, Черкаській, Полтавській, Сумській, Вінницькій областях України, а також деформовану у бік збільшення частки населення старшого віку і абсолютне переважання в цій структурі жінок.

Найвищий рівень економічної активності був характерний для осіб віком 30–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років (табл. 1).

У Сумській області сучасна демографічна ситуація викликає занепокоєння. Скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя і народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками демографічної ситуації 90-х років.

Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальними ознаками суспільства, основою могутності держави, тому демографічна сфера завжди є об'єктом пильної уваги політиків та громадськості.

Важливий вплив на реалізацію трудового потенціалу має статевовікова структура населення, оскільки від співвідношення вікових груп залежить і якість трудового потенціалу, і структура виробництва. Урахування впливу цього чинника на зайнятість населення є важливим на практиці, адже він є основною умовою збалансованого поєднання робочої сили і робочих місць.

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у I півріччі 2015 р. становила 18,1 млн. осіб, з

них 17,4 млн. осіб (96,1%) були у працездатному віці.

Із зазначеної кількості громадян віком 15–70 років 16,4 млн. осіб, або 90,8%, були зайняті економічною діяльністю, а решта – 1,7 млн. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні.

Рівень економічної активності населення віком 15–70 років становив у I півріччі 2015 р. 62,3%, у працездатному віці – 71,5%.

У II кварталі 2015 р. порівняно з I кварталом 2015 р. зазначений показник серед населення віком 15–70 років збільшився на 0,6 в. п., а серед населення працездатного віку – на 0,3 в. п.

В умовах подальшого подорожчання життя, політичної нестабільності результативність цих заходів ризикує бути зведена нанівець. У таких умовах головним чинником збільшення населення може стати міграція. На нашу думку, до використання імміграції як чинника покращення демографічної ситуації слід ставитися обережно. В умовах великих соціально-економічних проблем для корінного населення це може викликати соціальну напругу. Зокрема, недоцільно проводити масове надання мігрантам з інших країн українського громадянства.

Таблиця 1

Рівень економічної активності населення за віковими групами, статтю та місцем проживання у 2000- 2015 рр. (% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років						Працездатного віку	
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59		60–70
Усе населення									
2000	63,2	40,1	84,7	87,5	88,2	87,1	65,1	19,8	73,7
2005	62,2	40,2	81,4	82,9	85,6	84,3	64,8	22,9	70,9
2010	63,7	40,5	79,9	83,4	86,0	84,6	64,7	24,1	72,0
2015	62,3	35,7	81,2	82,6	85,2	84,9	65,7	14,5	71,5
Жінки									
2000	58,4	37,3	79,4	84,0	85,6	85,5	55,8	16,3	71,4
2005	57,0	35,5	73,5	77,3	82,4	82,9	57,2	20,3	67,6
2010	58,4	35,2	70,9	77,5	82,6	83,7	58,0	22,1	68,6
2015	56,1	30,9	72,0	73,5	80,7	83,3	59,0	12,2	66,4
Чоловіки									
2000	68,5	42,8	90,0	91,0	90,9	88,9	76,6	24,7	75,8
2005	67,9	44,7	89,2	88,6	89,0	85,9	74,2	26,7	74,1
2010	69,6	45,6	88,6	89,3	89,5	85,6	73,1	27,1	75,1
2015	69,1	40,3	90,0	91,5	89,8	86,6	74,0	17,9	76,6
Міські поселення									
2000	63,9	38,4	86,1	88,9	89,1	87,9	66,3	16,5	73,8
2005	61,3	38,1	83,1	83,5	86,4	84,6	63,6	15,2	70,5
2010	62,1	36,9	80,7	84,4	86,7	84,5	62,4	15,8	71,4
2015	63,0	32,5	84,3	84,8	87,2	86,3	66,0	12,9	72,8
Сільська місцевість									
2000	61,5	44,4	81,7	84,4	86,1	85,0	62,4	24,8	73,4
2005	64,1	45,5	77,2	81,5	83,9	83,6	67,8	35,9	71,8
2010	67,5	48,4	77,5	80,9	84,5	84,9	70,5	41,3	73,3
2015	60,8	41,5	74,7	76,6	80,6	82,0	65,0	17,8	68,7

Джерело: [3]

Незважаючи на певні позитивні зрушення, демографічна ситуація в Сумській області залишається складною. Відсутні об'єктивні підстави призупинення існуючої тенденції скорочення загальної чисельності населення. У цій ситуації напрями демографічної політики держави мають спрямовуватися передусім на підвищення рівня та поліпшення якості життя населення. Акценти варто робити не на кількісних, а на якісних параметрах демографічного відтворення. Необхідно сконцентрувати зусилля на вирішенні поточних і стратегічних завдань – економічному забезпеченні відтворення населення, належному соціальному захисту сімей з дітьми та осіб похилого віку, поліпшенні екологічної ситуації, зниженні виробничого та побутового (передусім, пов'язаного з транспортом) травматизму, популяризації здорового способу життя (зниженні масштабів тютюнопаління, особливо серед молоді, формуванні культури вживання алкогольних напоїв), забезпеченні доступності якісної медичної допомоги та освіти, що, зрештою, стане вагомим підґрунтям для переходу до сучасного режиму відтворення населення і підвищення тривалості повноцінного активного його життя [4, с. 8].

Природною основою трудового потенціалу є населення. Свідченням глибокої демографічної кризи, що переживає наше суспільство, є: стійке зниження народжуваності та природного приросту, деформація статевовікової структури і старіння населення, міграційний вплив за межі держави.

Однак з 2001 р. середня тривалість життя почала збільшуватися. У той же час ріст кількості осіб літнього віку й зменшення активної репродуктивної й працездатної складової є загальною демографічною тенденцією розвинених країн.

Негативним наслідком для розвитку області в результаті відтоку робочої сили може стати і деформація демографічного простору. Мається на увазі зональне «вимивання» людей репродуктивного віку за кордон території постійного проживання та розбалансування на цій основі полововікової структури населення. У даний час населення Сумського області скорочується щорічно в середньому на 25 000 чоловік. Цей процес можна пояснити двома факторами: 1) природні втрати (переважання смертності над народжуваністю); 2) міграція працездатного населення. Тривожним симптомом тут є те, що співвідношення людей молодого віку (до 18 років) та пенсіонерів (старше 60 років) змінюється не на користь перших. Якщо молодь у загальній структурі населення області становить 14,3%, то пенсіонери – більше 18,5% [6, с. 118].

Дані фактори у своїй сукупності визначають особливу складність демографічної ситуації в Україні. З урахуванням цього, підкреслює Президент, перед парламентом і урядом України постає завдання розробити й затвердити цього року Комплексну програму активізації на-

ціональної демографічної політики до 2025 р. Реалізація цієї програми повинна стати визначальним пріоритетом діяльності органів виконавчої й законодавчої влади як у центрі, так і на місцях.

Особливо важливим повинне стати підвищення рівня наукових досліджень по актуальних проблемах демографічної політики, їхнє кваліфіковане забезпечення.

Демографічні показники є визначальним фактором кількісного складу трудових ресурсів. Їх первинною основою є реальна чисельність населення. Зміни чисельності жорстко пов'язані з демографічною ситуацією в країні: динамікою різних статевовікових змін, рівнями народжуваності й смертності, кількістю шлюбів, що укладаються, і розлучень, складом родин, середньою кількістю дітей у родині тощо. Відтворення трудових ресурсів зумовлюється відтворенням усього населення, однак ці процеси не є тотожними з наступних причин: зміна народжуваності позначається на чисельності трудових ресурсів тільки після того, як діти досягнуть працездатного віку; вибуття людей із працездатного віку (досягнення пенсійного віку) впливає тільки на чисельність трудових ресурсів. Значна інертність відтворення трудових ресурсів не дозволяє сподіватися на швидке подолання негативних тенденцій у цій сфері та потребує застосування комплексних підходів на загальнодержавному рівні. Зазначені тенденції на сучасному етапі проявляються у звуженні демографічної бази відтворення трудового потенціалу через зниження народжуваності, збільшення смертності, скорочення середньої очікуваної тривалості життя, погіршення статевовікової структури, загальне старіння населення, розширення масштабів депопуляції [6, с. 116].

Поряд зі створенням необхідних економічних умов зусилля повинні бути сконцентровані на включенні демографічних пріоритетів у духовну сферу суспільства. Так, проблему популяризації здорового способу життя, трансформації відповідних культурних наставлень необхідно поставити в ранг державної політики [7, с. 37–38].

Потреби формування виваженої регіональної політики вимагають урахування регіональної специфіки тенденцій трудових міграцій. Таким чином, одним з найважливіших напрямів дослідження перебігу зовнішніх трудових поїздок стає аналіз та виявлення закономірностей їх територіальної диференціації. Вищим щаблем такого аналізу виступає побудова сітки районування України за показниками трудових міграцій, виділення трудовіграційних районів. Однак слід зазначити, що оскільки на рівні областей абсолютна більшість показників обстеження трудової міграції мають низьку надійність і можуть бути застосовані лише для орієнтації, у цьому підрозділі виклад матеріалу спирається на використання якісних характе-

ристик величин показників («високий рівень», «низьке значення», «переважна більшість» тощо) без зазначення (за винятком окремих випадків) конкретних числових величин.

Найвищий рівень зайнятості населення спостерігався серед осіб віком 35–49 років, а найнижчий – у молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років. Зазначений показник був вищим серед чоловіків на відміну від жінок.

Серед загальної кількості зайнятого населення кожний п'ятий працював у торгівлі, а кожен шостий – у сільському господарстві та промисловості.

В умовах ринкової економіки спостерігається поширення неформальної зайнятості населення. Зазначене явище включає сукупність неформальних робочих місць як у неформальному, так і в офіційному (формальному) секторах економіки.

У 2014 р. кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становило 4,5 млн. осіб, або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення. Неформальна зайнятість зосереджена в певних секторах та соціально-економічних групах. За статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення складала 72,7%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 16,1%.

Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) були мешканцями сільської місцевості. Також чоловіки порівняно з жінками були більш схильні працювати неформально (57,7%).

Аналіз неформальної зайнятості у розрізі вікових груп свідчить, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15–24 років (33,2%) та у віці 60–70 років (41,1%).

Зазначені категорії населення найбільш вразливі та соціально незахищені в сучасних умовах господарювання. Поширення неформальної зайнятості серед осіб пенсійного віку насамперед спричинене низьким рівнем пенсійного забезпечення, що спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування.

У більшості випадків молодіжний характер неформальної зайнятості проявляється в додатковому заробітку під час здобуття освіти. При цьому у 2014 р. серед неформально зайнятого населення понад дві третини (68,3%) склали особи, які мали професійно-технічну та повну загальну середню освіту, а серед офіційно зайнятого населення переважали особи з вищою освітою (включаючи повну, базову та неповну вищу освіту) (61,6%).

Серед неформально зайнятих осіб значна частка була зайнята в сільському, лісовому та рибному господарстві (40,2%). Іншими поширеними видами економічної діяльності населення цієї категорії є: оптова та роздрібна торгівля – 21,8%; будівництво – 15,3%.

В Україні протягом останніх років екологічні дослідження почали проводитися із широким залученням медичних, статистичних і соціологічних обстежень. Узагальнені результати таких обстежень є в наукових публікаціях і дисертаціях. Вони свідчать про погіршення якісних параметрів природного середовища і його негативний вплив на відтворення трудового потенціалу населення. Відомо, що територія України перенасичена забруднювачами, вона оголошена зоною екологічного лиха. Негативні впливи для здоров'я людей різко поглибила Чорнобильська катастрофа. Економічна криза, що триває вже кілька років, обмежує можливості протистояти впливу екосистем на відтворення трудового потенціалу нації, змушує молоду українську державу вдаватися за допомогою до світового співтовариства, яке повинно активніше сприяти виживанню української нації. Отже, при з'ясуванні особливостей і закономірностей розвитку трудового потенціалу населення потрібно враховувати якомога більше факторів, бо тільки таким чином можна пізнати всю складність об'єктивної реальності. Сучасний стан в Україні, коли говорити про населення і його трудовий потенціал, невтішний. Аналіз цього стану треба проводити, керуючись багатьма науковими принципами, обґрунтовуючи дієві заходи, спрямовані на подолання негативних тенденцій у відтворенні трудового потенціалу України [8, с. 149–150].

Досліджено, що міграційні переміщення впливають як на формування, так і на реалізацію трудового потенціалу в регіоні. Особливостями міграційної ситуації на Поділлі є: падіння інтенсивності внутрішньої міграції, зростання потоків зовнішніх трудових мігрантів, зменшення кількості прибулих у регіон. Велика плинність населення, величезні обсяги нелегальної міграції з регіону, особливо молодих людей (вікова структура мігрантів, що виїжджають з регіону – від 20 до 45 років (80%)), у тому числі висококваліфікованих працівників, погіршує і без того складну демографічну ситуацію і суттєво знижує кількісні та якісні показники трудового потенціалу [6, с. 115].

Висновки. Головними складовими трудових ресурсів виступають фізичні параметри відтворення населення, а саме демографічний вимір. Стратегічне значення демографічного фактора має непересічне значення для майбутнього розвитку держави. Тому у практику державного управління необхідно запровадити принципи орієнтації розвитку регіону, передусім на інтереси населення та сім'ї, на забезпечення умов їх всебічного розвитку і реалізації. Центральну роль у цьому мають відігравати: подолання бідності, запобігання розвитковій хронічній та успадкованій бідності на основі зростання доходів та рівня життя всього населення; глибоке реформування сфери праці, оскільки саме тут формуються провідні важелі репродуктивних і міграційних настанов, вітальної поведінки, здорового способу

життя; забезпечення ефективної зайнятості, яка має стати надійною гарантією належного рівня життя не тільки для самого працюючого, а і для його утриманців [8, с. 149–154].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біляцький С. Демографія – найголовніший чинник майбуття / С. Біляцький, А. Хахлюк // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 5. – С. 45–49.
2. Ілляк Ф. Демографічна ситуація в Україні / Ф. Ілляк // Україна. – 2001. – № 9. – С. 31–32.
3. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Крючков Г. Демографічна криза в Україні: причини і наслідки / Г. Крючков // Персонал. – 2003. – № 4–5. – С. 8.
5. Лібанова Е. Демографічний колапс / Е. Лібанова // Краєзнавство. Географія. Туризм. – 2004. – № 34. – С. 2–4.
6. Лавриненко С.І. Сучасний стан та перспективи розвитку трудових ресурсів України / С.І. Лавриненко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 115–127.
7. Сергієнко О. Людські ресурси України. Демографічна криза та демографічна політика / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 5. – С. 37–41.
8. Слівінська Н.М. Вплив демографічної ситуації на формування трудового потенціалу в областях Поділля / Н.М. Слівінська // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2002. – № 7. – С. 149–154.

УДК 331.101.39

Салова Н.А.

керівник департаменту консалтингу та навчання
ТОВ «АК ПСП Аудит»

СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ СУКУПНОЇ ВИНАГОРОДИ ЗА ПРАЦЮ

THEORY OF REMUNERATION:
EVOLUTION AND CURRENT UNDERSTANDING

АНОТАЦІЯ

Нові соціально-трудові відносини потребують нових підходів до розуміння поняття «винагорода за працю», нових методів та способів її визначення. Статтю присвячено термінологічній та змістовній ідентифікації тотожних на перший погляд понять: «заробітна плата», «винагорода», «компенсація». Наведено думку автора щодо змісту поняття «сукупна винагорода за працю» та його співвідношення щодо «заробітної плати», «винагорода» та «компенсації».

Ключові слова: заробітна плата, винагорода, компенсація, сукупна винагорода за працю, теорії винагорода.

АННОТАЦИЯ

Новые социально-трудовые отношения требуют новых подходов к пониманию понятия «вознаграждение за труд», новых методов и способов его определения. Статья посвящена терминологической и содержательной идентификации аналогичных на первый взгляд понятий: «заработная плата», «вознаграждение», «компенсация». Изложено мнение автора относительно содержания понятия «общее вознаграждение за труд» и его соотношения с «заработной платой», «вознаграждением» и «компенсацией».

Ключевые слова: заработная плата, вознаграждение, компенсация, общее вознаграждение за труд, теории вознаграждения.

ANNOTATION

New social and labor relations require new approaches to understanding the concept of «remuneration», new methods and ways of its determination. The article is devoted terminological content and identify similar concepts at first glance: «wages», «award», «compensation». It sets out the author's opinion about the content of the concept of «total remuneration» and its relationship with the «salary», «compensation» and «compensation».

Keywords: salary, benefits, compensation, the total remuneration, remuneration theory.

Постановка проблеми. Суспільно-трудові відносини перебувають у постійному розвитку, еволюціонуючи якісно. Постіндустріальне суспільство базується на досягненнях науки, техніки та технології, а тому потребує професіональних, освічених та високопродуктивних працівників, здатних власними знаннями надати роботодавцю конкурентні переваги на ринку товарів, робіт, послуг. Змінюються роль та місце працівників у розподільних відносинах. Саме тому питання визначення винагорода за працю в сучасних умовах є одним з найактуальніших в економічній теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем винагорода за працю, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин приділяли увагу такі вчені-економісти, як Д. Богиня, О. Головачов, В. Гринчуцький, О. Грішнова, В. Данюк, В. Забродський, А. Калина, В. Ковальов, А. Колот,

С. Мочерний, С. Цимбалюк та ін. Наукові роботи цих економістів містять пропозиції щодо винагорода за працю.

Учені інших країн також приділяють велику увагу дослідженню зазначених питань. Вирішенням даної проблеми займаються російські вчені Н. Абакумова, Р. Подовалова, М. Бухалков, Н. Волгін, А. Жуков та ін. Серед учених високорозвинених країн вагомий внесок у розробку питання сукупної винагорода за працю здійснили М. Армстронг, Д. Бергер, Л. Бергер, Ж. Зингхайм, К. Макконнелл, С. Брю, М. Мескон, М. Альберт, Д. Хедоурі, Д. Мілкович, Д. Н'юман, Т. Стівенс, А. Хендерсон, П. Чінгос, Дж. Шустер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує невизначеність щодо поняття «сукупна винагорода за працю», яке ототожнюється із «заробітною платою», «винагородою», «компенсацією».

Мета статті полягає у розгляді різноманітних підходів до розуміння понять «заробітна плата», «винагорода», «компенсація» та запропонуванні власного визначення поняття «сукупна винагорода за працю».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку суспільства та економіки, у зв'язку з появою четвертого фактору виробництва – підприємницького таланту, зі збільшенням питомої ваги інтелектуальної праці у виробництві товарів, робіт та послуг, з появою окремого, невідомого до ХХ ст. товару під назвою «інформація» питання винагорода за працю постає особливо гостро. Розглянемо підходи до трактування поняття «заробітна плата» у сучасній економічній літературі (табл. 1).

Аналізуючи підходи до тлумачення терміну «заробітна плата», можна прийти до висновку, що, незважаючи на значний розвиток економічної теорії, до сьогодні вчені не можуть однозначно визначитись, що таке заробітна плата.

Н. Авакумова, Р. Подовалова, М. Волгін стверджують, що заробітна плата – це ціна праці або робочої сили, ототожнюючи дані поняття. Крім того, заробітна плата, на їхню думку, – це основний фонд засобів до життя працівника. Наявність робочої сили не означає її автоматичний продаж, лише через працю робоча сила може бути реалізована. Саме так розглядає заробітну плату А. Жуков. Однак, відстоюючи позицію, що заробітна плата, – це ціна праці,

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «заробітна плата» у сучасній економічній літературі

№ з/п	Автор	Визначення терміну «заробітна плата»
1	Н. Абакумова, Р. Подовалова [1], М. Волгін [2]	Ціна праці чи робочої сили, це основна частина фонду життєвих засобів працівників, яка розподіляється між ними відповідно до кількості і якості витраченої праці.
2	М. Армстронг, Т. Стівенс [3]	Традиційний кількісний елемент сукупної винагороди.
3	М. Бухалков [4]	Винагорода за працю в залежності від кваліфікації працівника, складності, кількості, якості і умов виконуваної роботи, а також виплати компенсаційного і стимулюючого характеру.
4	О. Головачов [5]	Сукупність винагород у грошовій чи (і) в натуральній формі, отриманих працівником у залежності від кількості, якості витраченої ним праці і результатів діяльності всього підприємства.
5	О. Грішнова [6]	Економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.
6	А. Жуков [7]	Виплачувана за використання праці сума засобів, в основі визначення якої є ціна праці.
7	А. Калина [8]	Частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці.
8	В. Ковальов [9]	Елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.
9	А. Колот [10]	Економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. Елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили.
10	К. Макконнелл, С. Брю [11, с. 156]	Ціна, яку платять за використання праці.
11	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [12]	Частина зовнішньої винагороди, наданої працівнику роботодавцем.
12	Д. Мілкович, Д. Ньюман [13, с. 26]	1/4 грошових компенсацій, які надаються роботодавцем працівнику.
13	С. Мочерний [14]	Грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності функціонування робочої сили.
14	П. Самуельсон, В. Гринчуцький, В. Забродський [15, с. 25]	Категорія, що належить до відносин найманої праці (оренди)
15	Р. Хендерсон [16, с. 409]	Компенсація, що базується на восьми показниках.

зазначені вчені підтверджують, що заробітна плата – це виключно грошовий вираз вартості праці. Таким чином, вони апіорі відкидають можливість отримання працівником будь-яких інших винагород за працю.

М. Армстронг і Т. Стівенс з цього приводу зауважують, що розуміння сукупної винагороди, як правило, охоплює не лише традиційні, кількісні елементи, такі як заробітна плата, надбавки та заохочення, але й нематеріальні, нефінансові елементи, наприклад, рівень відповідальності, можливості для професійного кар'єрного зростання, внутрішню мотивацію, яку надає робота, тобто її зміст, і якість професійного життя, підтримувана організацією.

М. Бухалков зазначає, що заробітна плата – це винагорода та компенсації й вальні виплати. Тобто урешті його позиція також зводиться до того, що заробітна плата має виключно грошове вираження.

О. Головачов вважає, що заробітна плата є сукупністю винагород у грошовій і (чи) натуральній формі. Фактично натуральна форма є еквівалентною вартістю, на яку обмінюється праця. Це означає, що відсутність еквівален-

ту не дає визнати щось більше, отримане працівником у результаті його праці, заробітною платою.

Найбільш повне визначення даного поняття пропонує О. Грішнова, яка розглядає поняття «заробітна плата» з кількох позицій: економічної теорії, ринкової економіки, економіки праці, найманого працівника та підприємця. Так, з позиції економічної теорії, заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. З позиції економіки праці, заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. З позиції найманого працівника, заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забез-

печити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. З позиції підприємця, заробітна плата – це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [17]. На нашу думку, підхід до розгляду заробітної плати одночасно з декількох позицій є чітким, прагматичним та визначає заробітну плату як величину, яку можна обчислити математично.

Підхід, обраний А. Калиною, згідно з яким заробітна плата є частиною доданої вартості, також має, на нашу думку, ряд недоліків. У такому випадку визначити, яка саме частина доданої вартості виплачується працівнику, а яка залишається у роботодавця та наскільки відповідають зазначені частини витраченим зусиллям обох сторін, неможливо.

В. Ковальов пропонує трактувати заробітну плату як фактор виробництва. Ми не погоджуємось із такою позицією, оскільки фактор виробництва – це ресурс, що використовується при виробництві товарів, робі, послуг. Ресурси – це джерела та засоби забезпечення виробництва. Ресурси є природні (земля, сировина), капітальні (безпосередньо фізичний капітал, що використовується у виробництві), трудові (людський капітал), фінансові ресурси, інформаційні ресурси. Заробітна плата не може визнаватись ресурсом, а отже, вона не є фактором виробництва. Також не погоджуємось із думкою В. Ковальова, що заробітна плата є основним чинником для високих досягнень результатів праці, адже на практиці люди, маючи можливість отримувати більшу заробітну плату, все частіше вибирають варіант, при якому заробітна плата менша, проте графік роботи вільний, наприклад, робота фрілансерів.

Єдине, у чому сходяться всі вищенаведені визначення, це те, що заробітна плата одночасно є доходом працівника та витратами виробництва. Однак, на нашу думку, навіть з цим можна посперечатись, адже не можна вважати витратами виробництва моральне задоволення, отримане працівником від досягнення поставлених цілей. Соціальний статус, що надає робота, також не можна визначити як витрати виробництва.

На нашу думку, специфічним у порівнянні з вищенаведеними підходами до розуміння поняття «заробітна плата» є підхід А. Колота, який пропонує розглядати заробітну плату як оплату послуг праці. На нашу думку, такий підхід не в повній мірі розкриває зміст заробітної плати, зокрема: послуга споживається в процесі її надання, результатом послуги не є щось матеріальне. Наприклад, послуга з перевезення споживається відразу, результатом у такому випадку є фізичне переміщення вантажів, людей на певні відстані, жодних матеріальних результатів послуга не містить. У той же час у виробництві в результаті праці створюється щось матеріальне, а отже, назвати працю по-

слугою не зовсім коректно. Ми вважаємо, що в такому випадку мова вже йде про роботу, яка за визначенням є процедурою, підпроцесом чи завданням, що відбувається протягом певного проміжку часу і має відчутні результати. Роботи «споживають» визначені ресурси для виробництва товарів та надання послуг, у тому числі трудові ресурси.

Не зовсім правомірним, на нашу думку, є підхід К. Макконелла та С. Брю, згідно з яким заробітна плата є ціною за використання праці. Якщо заробітна плата – це ціна за використання праці, то практично неможливо пояснити причини наявності виплати на одному підприємстві різної заробітної плати за одну і ту ж працю різним працівникам.

На думку М. Мескона, М. Альберта та Ф. Хедоурі, оцінка винагород та їх відносної цінності для окремих осіб є різною. Те, що для працівника є винагородою, у роботодавця іменується заохоченням або стимулом, і вони є двох видів: внутрішні та зовнішні. Заробітна плата, премії, інші виплати, просування по службі, символи службового статусу, престижу – все те, що пропонується працівникові роботодавцем за сумлінне виконання своїх обов'язків, є зовнішніми винагородами. Внутрішні винагороди (заохочення, стимули) дає сам процес виконання роботи: задоволення гарним результатом, успіхом, самоповага, зміст та значущість виконаної роботи, компетенція, кваліфікованість [12, с. 362–363].

Д. Мілкович та Д. Ньюман виділяють дві частини в сукупній винагороді: матеріальну (фінансову) і нематеріальну (нефінансову). Останню вони називають відносним доходом. Нематеріальні доходи від роботи, такі як визнання та статус, гарантія зайнятості, цікава робота та можливості навчатись, суттєво впливають на поведінку працівників. У матеріальній (фінансовій) винагороді вчені виділяють чотири види грошових компенсацій та три види гарантій. До групи грошових компенсацій вони відносять: базову ставку заробітної плати; коригування базової ставки заробітної плати за заслуги та у зв'язку зі зростанням вартості життя незалежно від ефективності діяльності; короткострокові заохочення; довгострокові системи заохочень (право придбання акцій за визначеною ціною, фондові опціони та ін.).

Не можна цілком погодитись з висновком, що заробітна плата є виключно вартістю робочої сили, як зазначає С. Мочерний. Якщо взяти за основу, що вартість робочої сили визначається кількістю засобів для утримання членів сім'ї, то в такому випадку найбільшу заробітну плату повинні отримувати ті, хто має більше дітей. Тому однозначно стверджувати, що заробітна плата є вартістю робочої сили, на нашу думку, не зовсім коректно. Розглядати робочу силу як товар досить складно, адже неможливо оцінити в грошовій формі моральність, чесність, самоповагу, які мають не останнє значення при

оцінці результатів використання робочої сили.

Проте теорія вартості дає розуміння того, що працівник при виборі місця роботи надасть перевагу тому місцю роботи, де йому запропонують більшу заробітну плату.

П. Самуельсон, В. Гринчуцький, В. Забродський розглядають заробітну плату як орендну плату за використання робочої сили, проаналізувавши поняття «оренда» наймання, тимчасове користування будівлями, земельною ділянкою, обладнанням, виробничими площами, машинами і т. ін. на договірних засадах [18]. Тобто можна прийти до висновку, що оренда є перш за все платою за майно. А визнати робочу силу майном, на нашу думку, досить складно.

Р. Хендерсон називає заробітну плату компенсацією і класифікує всі компенсації, базуючись на восьми показниках: плата за роботу та продуктивність; плата за неробочий час; продовження виплат при непрацездатності; продовження виплат на особу (сім'ю); охорона здоров'я, від нещасного випадку; оплата, еквівалентна доходу [16, с. 416]. Кожен показник має у своєму складі ряд компенсаційних компонентів. Кожен компонент володіє багатьма властивостями. Р. Хендерсон розглядає компенсації як частину винагород у монетарній та натуральній формах. Він відмічає, що у складі сукупної винагороди можна виокремити дві компоненти: компенсаційну та некомпенсаційну.

Для правильного розуміння та використання категорії «компенсація» необхідно зрозуміти, як співвідносяться поняття «компенсація», «винагорода», «заробітна плата», які тісно взаємопов'язані, але неоднозначні. Різні словникові ресурси дають різні тлумачення слова «компенсація».

Компенсація – це відшкодування, зрівноважування, винагорода за що-небудь, а також сума, яку сплачують як відшкодування, винагороду; покриття витрат, утрат [19, с. 250].

Компенсації – це виплати робітникам та службовцям, передбачені у встановлених законодавчих актах [20].

Компенсаційні виплати включають винагороди та премії, які мають одноразовий харак-

тер, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад установлені зазначеними актами норми [21].

Компенсації в трактовці американських та європейських учених з економіки праці та мотивації персоналу – це лише частина загальної системи винагород, що отримує робітник від роботодавця.

Проаналізуємо зміну змісту поняття «винагорода» впродовж останнього сторіччя (табл. 2).

Дані визначення дають змогу проаналізувати еволюційні зміни в змісті поняття «винагорода», яке початково трактувалось виключно як заробітна плата. З розвитком техніки та технологій, загального підвищення рівня світогляду людей щодо глобального економічного, соціального розвитку, із появою розуміння залежності результату праці від психологічних складових та індивідуальних психічних особливостей кожного учасника трудового процесу змінились підходи і до поняття визначення винагороди за працю.

Більш точним, на нашу думку, є визначення, надане в рамках теорії мотивації: «Винагорода – все те, що може здатись людині цінним» [25]. Саме до подібних трактувань дедалі частіше зводяться дослідження американських та європейських вчених.

Підводячи підсумки аналізу понять «заробітна плата», «винагорода», «компенсаційні виплати», ми прийшли до наступних висновків:

По-перше, заробітна плата є грошовою винагородою за працю, яку роботодавець сплачує працівнику, однак грошова винагорода це лише частина того, що отримує працівник за свою працю.

По-друге, компенсаційні виплати – грошові виплати понад заробітну плату. Зазначені виплати, згідно з чинним законодавством, можуть бути складовими заробітної плати.

По-третє, винагорода – все, що може здатись людині цінним. Все, що сам працівник розглядає для себе як цінність, отриману від взаємовідносин з роботодавцем.

На рівень розвитку соціально-трудових відносин та міру їх гармонізації впливає безліч чинників, серед яких особливе місце посідає система винагородження персоналу. Винагорода, яку одержує найманий працівник у результаті реалізації своєї здатності до праці, має вкрай важливе значення для повноцінного розвитку та життєдіяльності працівника та, що не менш важливо, для членів його родини. Розмір винагороди визначає можливість задоволення різноманітних, насамперед актуальних і значущих для працівника, потреб [26].

Висновки. У результаті розвитку суспільно-трудових відносин на терені теорій заробітної плати виникли теорії сукупної винагороди за працю.

На відміну від теорій заробітної плати, які акцентували увагу перш за все на праці як од-

Таблиця 2

Еволюція розуміння поняття «винагорода»

№ з/п	Період (рік)	Визначення терміну «винагорода»
1	1935	Від дієслова «винагороджувати». Плата за труд. Грошова винагорода. Винагорода натурою [22].
2	1999	Грошова оплата праці робітників у вигляді заробітної плати та преміальних виплат, що залежить від кількості та якості праці [24].
3	2000	Все те, що людина вважає для себе цінним і що здатне задовольнити її потребу в цьому [12, с. 363].
4	2011	Гроші, сплачені за надану послуг, заробітна плата, платня [23].

ному із факторів виробництва, теорії сукупної винагороди акцентують увагу на окремому працівникові, його цілях, його успіху. Указаний успіх визнається частиною винагороди за працю. При цьому досягнення особистого успіху працівника пов'язується з досягненням цілей організації, її стратегії, поєднанням з її культурою та поділом її цінностей.

За останнє століття досить різко змінилось розуміння поняття «винагорода за працю». У результаті реалізації своєї здатності до праці найманий працівник, окрім заробітної плати, отримує низку інших вигід, благ, винагород, які виходять за межі поняття «заробітна плата» як винагороди за виконану роботу.

Винагорода не ототожнюється з матеріальним благом. Задоволення від результату праці, соціальний статус, якість життя, гідні умови праці не можна оцінити в грошовому еквіваленті.

Однак, на нашу думку, вищезгадані теорії:

- не враховують мотиви та цілі дій працівника та роботодавця;

- аналізують та дають визначення поняття «винагорода за працю» доволі однобоко: або виключно з точки зору працівника, намагаючись класифікувати всі можливі складові такої винагороди, або виключно з точки зору роботодавця, розглядаючи винагороду перш за все як частину витрат виробництва;

- не аналізують залежність зміни загальної винагороди в залежності від змін структури компанії;

- не пояснюють причини та необхідність змін у структурі загальної винагороди в залежності від етапу розвитку компанії.

На нашу думку, при визначенні змістовних характеристик поняття «сукупна винагорода за працю» слід урахувати наступне:

- сукупна винагорода за працю одночасно є доходом працівника і витратами роботодавця;

- сукупна винагорода за працю, з точки зору працівника, ніколи не відповідатиме сукупній винагороді за працю того ж працівника, з точки зору роботодавця;

- матеріальна частина сукупної винагороди, з точки зору працівника, повинна бути якомога більшою, ця ж частина, з точки зору роботодавця, повинна бути прийнятною для забезпечення бажаної норми прибутку;

- сукупна винагорода за працю, з точки зору працівника, повинна бути справедливою і конкурентною, з точки зору роботодавця – такою, що відповідає ринковим вимогам;

- працівник бажає отримувати, а роботодавець бажає оплачувати сукупну винагороду за меншу кількість часу, однак працівник прагне отримувати її за процес роботи, навіть у випадку невдачі, неможливості працювати з поважних причин, а роботодавець намагається оплачувати результат;

- завжди існує певна частина винагороди, яка не коштує роботодавцю нічого, а для пра-

цівника є значною частиною сукупної винагороди за працю, наприклад: задоволення від досягнення поставленої мети, змістовність роботи тощо. Зазначена частина сукупної винагороди за працю може бути не тільки позитивною, але й негативною, що може стати причиною пошуку роботи працівником на іншому місці.

Ураховуючи викладене вище, під поняттям «сукупна винагорода за працю» ми пропонуємо розуміти синергетичний ефект, що утворюється внаслідок збільшення величини грошових і натуральних винагород та компенсацій, яку працівник отримує від роботодавця, що має числове вираження на певну величину морального, етичного, психологічного, професіонального та соціального задоволення, яку не можна порохувати кількісно, та яка є наслідком суб'єктивного ставлення кожного конкретного працівника до результатів його роботи та його власного ставлення до роботодавця.

З точки зору працедавця, певна частина сукупної винагороди є його витратами виробництва, які забезпечують прийнятну норму прибутку, а з точки зору працівника, – є доходом, який можна виразити в грошовому еквіваленті. При цьому сукупна винагорода за працю завжди буде більшою за обсягом, ніж витрати підприємства на її виплату.

Сукупна винагорода за працю не є постійною величиною, вона змінюється залежно від зміни ставлення працівника до роботи, ставлення роботодавця до працівника. На зміну величини сукупної винагороди за працю впливають структура роботодавця, посада працівника, стаж його роботи на підприємстві та інші як економічні, так і неекономічні фактори. Унаслідок цього величина сукупної винагороди за одну і ту ж роботу у одного і того ж роботодавця, з точки зору останнього, може бути однаковою, а з точки зору працівників, що виконують однакову роботу, – різною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакумова Н.Н. Политика доходов и заработной платы : [учеб. пособ.] / Н.Н. Абакумова, Р.Я. Подвалова. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 224 с.
2. Волгін М.А. Економіка праці: (соціально-трудова відносина) / Под ред. Н.А. Волгіна, Ю.Г. Одегова. – М. : ІСПИТ, 2003. – 736 с.
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
4. Бухалков М.И. Управление качеством норм труда на предприятии : [монография] / М.И. Бухалков. – М. : Экономика и финансы, 2004. – 304 с.
5. Экономика и рынок труда / Ред. А.С. Головачев. – Мн. : Высшая школа, 1994. – 245 с.
6. Грішнова О.А. Підвищення заробітної плати як передумова економічного зростання та соціального розвитку економіки / О.А. Грішнова // Оплата праці: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Луцьк : Вежа, 2000. – С. 84–88.
7. Жуков А.Л. Модернизация российской экономики – ключ

- чевої фактор підвищення продуктивності і оплати праці / А.Л. Жуков // Регулирование заработной платы: современные тенденции и пути реформирования : [монография]. – М. : АТИСО, 2014. – С. 105–114.
8. Економіка праці і соціально-трудові відносини : [навч. посіб.] / В.М. Ковальов, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов [та ін.] ; Мін-во освіти і науки України, Донбаська державна машинобудівна академія. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 255 с.
 9. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2009. – 272 с.
 10. Колот А.М. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) / А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2009_1_15.pdf.
 11. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : [учебник] : в 2-х т. Т. 2 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. Н.Н. Барышникова [и др.]. – М. : Инфра-М, 2003. – 527 с.
 12. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі ; пер. з англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
 13. Милкович Дж.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Дж.Т. Милкович, Дж.М. Ньюман ; пер. с англ. Л.И. Белоус [и др.]. – М. : Вершина, 2005. – 760 с.
 14. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посіб.] / С.В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2006. – 687 с.
 15. Гринчуцький В. Місце заробітної плати в системі соціально-трудових відносин перехідної економіки / В. Гринчуцький, В. Заброцький // Наукові записки ТДПУ. Серія «Економіка». – 2002. – № 13. – С. 24–27.
 16. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004. – 880 с.
 17. Вурвуд В.В. Поняття заробітної плати та напрямів її оптимізації в сучасних ринкових умовах господарювання / В.В. Вурвуд, Л.В. Косменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/vudvud-vv-kosmenko-lv-ponyattya-zarobitnoyi-plati-ta-napryami-yiyi-optimizatsiyi-v-suchasnih-rinkovih-umovah-gospodaryuvannya/>.
 18. Великий тлумачний словник сучасної української мови ; 5-е вид. – К. ; Ірпінь : Перун, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk/>.
 19. Словник української мови : в 11 т. Т. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/kompensacija>.
 20. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.brainboxart.tk/?Bukva_K:KOMPENSAC%20Ya.
 21. Наказ Міністерства статистики України «Інструкція про статистику заробітної плати» від 13.01.2004 р. № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.
 22. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка : в 4-х т. Т. 1 / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М. : Сов. энцикл. ; ОГИЗ, 1935. – 1562 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://feb-web.ru/feb/ushakov/ush-abc/0ush.htm>.
 23. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.terms.com.ua/pages/terms_dict.html.
 24. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 2 изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/v/0068.htm>.
 25. Словарь терминов антикризисного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tourlib.net/books/meskon_glossary.htm.
 26. Цимбалюк С.О. Компенсационная политика как фактор гармонизации социально-трудовых отношений / С.О. Цимбалюк // Проблемы экономики. – 2015. – № 2. – С. 203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.problecon.com/.

УДК 331.556.2:911.3:314.18

Теслюк Р.Т.

*кандидат географічних наук, старший науковий співробітник
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України*

Бараняк І.Є.

*аспірант відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України*

МЕЗОРЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ У СВІТЛІ НОВІТНІХ МІГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

MESOREGIONAL DIFFERENCES OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN UKRAINE IN THE LIGHT OF THE LATEST MIGRATION CHALLENGES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні демографічні тенденції в Україні в розрізі її суспільно-географічних районів. Оцінено кількісні показники природного та міграційного приросту (скорочення) населення, зокрема, вимушеної внутрішньої міграції. Охарактеризовано та картографічно представлено мезорегіональні відмінності демографічної динаміки в сучасній Україні.

Ключові слова: демографічні процеси, природний приріст, міграція, внутрішньо переміщені особи, суспільно-географічний район.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные демографические тенденции в Украине в разрезе ее социально-географических районов. Оценены количественные показатели естественного и миграционного прироста (сокращения) населения, в частности, вынужденной внутренней миграции. Охарактеризованы и картографически представлены мезорегиональные отличия демографической динамики в современной Украине.

Ключевые слова: демографические процессы, естественный прирост, миграция, внутренне перемещенные лица, социально-географический район.

ANNOTATION

The current demographic trends in Ukraine in terms of its socio-geographic regions are analyzed. Quantitative indicators of natural and migration increase (reduction) of the population, in particular, forced internal migration are estimated. Cartographically mesoregional differences of the demographic dynamics in modern Ukraine are characterized and represented.

Keywords: demographic processes, natural increase, migration, internally displaced persons, socio-geographic region.

Постановка проблеми. Тривала демографічна криза в Україні актуалізує дослідження демографічних процесів, що відбуваються в державі та її регіонах. Ґрунтовний аналіз перебігу демографічних процесів на територіальних рівнях є необхідним для створення сприятливих умов формування та ефективної реалізації соціально-демографічного потенціалу країни та її регіонів. Анексія Криму, військові дії на сході країни та пов'язана з цим вимушена міграція, загальне зниження рівня життя населення, що, як правило, поглиблює негативні тенденції демографічних процесів, звужуючи можливості для людського розвитку, – ці та інші чинники змінюють демографічну ситуацію в регіонах країни, окреслюють новітні виклики для соціальної, демографічної та економічної політики

держави. Дослідження регіональних відмінностей у деморозвитку України, науковий аналіз змін у демографічній ситуації частини країни, області чи нижчої за рангом адміністративно-територіальної одиниці є підґрунтям для розроблення заходів демографічної політики на макро- та мезорегіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Демографічні проблеми розвитку України та її регіонів є предметом ґрунтовних досліджень низки наукових осередків України та окремих учених-демографів. Зокрема, у рамках академічної науки в Інституті демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи досліджуються демографічні складові людського розвитку, динаміка демографічних процесів на макрорівні [1–3], загальним проблемам демографічного розвитку України присвячено праці І.М. Прибитковій [4; 5], проблеми статистичного аналізу і моделювання демографічних процесів висвітлено у роботі О.В. Кустовської [6]. Регіональна проблематика демографічних, а головне – міграційних процесів перебуває у фокусі наукових досліджень вчених ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього» [7–11]. Окремі регіональні демографічні особливості висвітлено у працях Н.М. Паньків [12], Н.І. Прицюк [13]. Окрім цього, міграційні процеси є об'єктом моніторингу Державної міграційної служби України [14].

Мета статті полягає у виявленні та аналізі мезорегіональних відмінностей у демографічній динаміці в контексті сучасних міграційних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка демографічних процесів містить природну та міграційну складові, що у своїй сукупності визначають загальний приріст чи скорочення населення певної територіальної одиниці. Для глибшого розуміння головних просторових напрямів розвитку демографічної ситуації та темпів демографічної динаміки аналіз цих процесів доцільно представляти у мезорегіональному розрізі. Оскільки демографічна проблема-

тика виходить за межі традиційних наукових проблем економіки, оптимальними мезорегіонами для проведення такого аналізу видаються суспільно-географічні райони України. Згідно з визначенням автора суспільно-географічного районування України О.І. Шаблія, «суспільно-географічний район (СГР) – це великий регіон України, територія якого тісно пов'язана з найбільшим розташованим на ній пунктом – демографічним, урбаністичним, соціальним, культурним та економічним ядром, що визначає її (території) геопросторову організацію і зовнішні функції» [15, с. 324–325]. Автором виокремлено шість таких мезорегіонів (табл. 1).

Загалом, за роки незалежності України кількість населення в результаті від'ємного **природного приросту** зменшилась майже на 6,1 млн. осіб (табл. 1, рис. 1). Відзначимо припинення різкого скорочення чисельності населення загалом по країні (хоча 140-163 тис. осіб щорічно – це населення, до прикладу, Краматорська чи Мелітополя), однак в окремих СГР щорічні втрати населення за рахунок природного скорочення стабільно утримуються на рівні 30-40 тис. осіб. Причому депопуляція населення здебільшого відбувалась за рахунок зміни чисельності населення у східних та центральних областях країни. Зокрема, у Східному СГР вона зменшилась на 1,5 млн. осіб, у Центральному – на 1,4 млн., у Північно-Східному та Центрально-Східному СГР – більше ніж на 1млн., у той час як у західних областях зменшилась лише на 330 тис. осіб.

Лідерами щодо показників природного приросту населення є західні області: Закарпат-

ська, Рівненська та Івано-Франківська. Чисельність населення у 2014 р. порівняно з 1990 р. у перших двох зросла за рахунок природного приросту на 64 тис. та 29 тис. осіб відповідно, а у Івано-Франківській – зменшилась лише на 10,5 тис. осіб. Аутсайдерами в кількісних показниках демографічного відтворення традиційно виступають східні регіони: Донецька (-966 тис. осіб), Дніпропетровська (-556 тис.), Луганська (-510 тис. осіб).

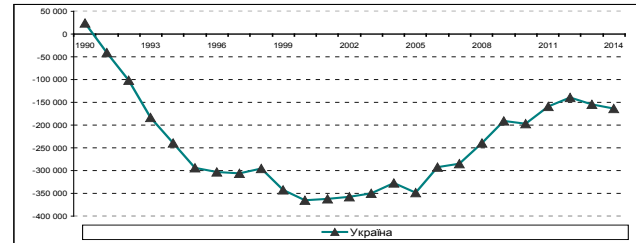


Рис. 1. Динаміка природного приросту населення України 1990–2014 рр., осіб

Джерело: складено авторами на основі [16]

Отже, як видно на рис. 2, у Західному СГР України впродовж періоду незалежності демографічні втрати за рахунок природного приросту (скорочення) населення були найменшими. Натомість у Центрально-Східному та Східному СГР щорічні втрати населення сягали часто 60-80 тис. осіб.

Сучасний негативний характер відтворення населення в регіонах України зумовлений такими демографічними особливостями: 1) скороченням кількості молоді, а відтак, зменшенням

Таблиця 1

Природний приріст (скорочення) населення країни та її суспільно-географічних районів у 1990–2014 рр., тис. осіб

Роки	Україна	Суспільно-географічні райони, області					
		Західний	Центральний	Північно-Східний	Центрально-Східний	Південний	Східний
		Волинська, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька	Київська, м. Київ, Житомирська, Чернігівська, Вінницька, Черкаська	Сумська, Харківська, Полтавська	Кіровоградська, Дніпропетровська, Запорізька	АР Крим, м. Севастополь, Одеська, Миколаївська, Херсонська	Донецька, Луганська
1990	24,0	41,3	-5,8	-13,5	0,8	9,5	-8,3
1995	-294,6	-8,2	-68,1	-52,2	-51,7	-38,2	-76,2
2000	-365,4	-33,3	-80,7	-61,5	-62,3	-44,0	-83,6
2005	-348,6	-39,4	-79,1	-57,0	-57,4	-41,2	-74,4
2010	-197,3	-10,2	-41,8	-37,5	-36,8	-20,2	-50,7
2011	-159,0	-2,7	-33,0	-32,5	-31,1	-14,3	-45,4
2012	-139,9	0,7	-30,1	-30,5	-27,6	-10,1	-42,3
2013	-155,1	-4,2	-33,7	-31,6	-29,3	-12,6	-43,6
2014	-163,2	-5,2	-36,0	-33,7	-31,6	-9,5	-47,2
2014-1990	-6015,8	-330,8	-1380,3	-1112,6	-1051,2	-664,0	-1476,9

Джерело: складено авторами за даними [16]

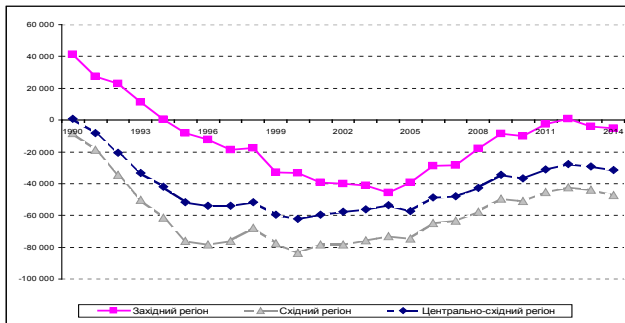


Рис. 2. Динаміка природного приросту населення України в окремих суспільно-географічних районах за 1990–2014 рр., осіб

Джерело: складено авторами на основі [16]

чисельності потенційних батьків, які вступають у фертильний вік; 2) збільшенням частки населення у старшому віці; 3) зміною вікової структури всередині когорти 15-49-річних жінок у напрямку її старіння; 4) зменшенням кількості зареєстрованих шлюбів за одночасного зростання числа розлучень; 5) збільшенням частки міського населення, для якого характерна нижча народжуваність.

Процеси демовідтворення в Західному СГР у цілому повторюють негативні загальнодержавні тенденції, проте мають не такі різкі вияви. Так, у середньому значення сумарного коефіцієнту народжуваності у західних областях є на третину вищими, ніж у східних, а частка жінок фертильного віку до загальної їхньої кількості теж на порядок вища порівняно зі східними областями. Показники загальної смертності на більш ніж 20% є вищими у регіонах Сходу. Це дозволяє стверджувати, що епіцентр депопуляції населення України демонструє чітку тенденцію до зміщення на індустріальний південний схід країни.

Отже, процес природного відтворення населення має чіткі регіональні відмінності (табл. 2). Географічною особливістю є погіршення демографічної ситуації в напрямках із Заходу на Схід та із Півдня на Північ. Така ситуація поглибилась збройним конфліктом на сході країни. На сьогодні Західний СГР наближається до нульового природного приросту, у той час як у Східному та Північно-Східному СГР ситуація все гіршає.

У розрізі областей країни відзначимо, що у Закарпатській та Рівненській областях перманентно високі рівні народжуваності сформували відповідну вікову структуру населення з відносно значною часткою осіб молодшого та середнього віку. Це зумовлює порівняно невисокі показники смертності, тому природний приріст у цих двох областях є стабільно додатним уже із середини 2010-х років. Київ як столиця та головний осередок економічного життя є найбільш міграційно привабливим регіоном країни, для нього властивий потужний притік молоді, яка часто залишається у місті на постійне місце проживання та, відповідно, істотно омолоджує вікову структуру столиці. Відповідно, при не надто високих показниках народжуваності рівень смертності у Києві невеликий, що в сумі дає позитивний природний приріст. Загалом, як зазначалось, західні області країни (крім Тернопільської) мають відносно збалансовану вікову структуру населення, що дозволяє їм уникати істотних природних втрат населення (табл. 2, рис. 3).

Стабільно низькі показники природного скорочення населення в останні роки демонструє Одеська область. З-поміж інших регіональних особливостей варто передусім виділити найбільш демографічно депресивні Чернігівську та Сумську області, в яких істотно деформована вікова структура вже тривалий час зумовлює природне скорочення населення на рівні -8--10%. Поглиблена демографічна криза на Донбасі ускладнюється неповнотою та нечіткістю отримуваних із цих областей даних, що необхідні для адекватної демографічної оцінки.

Зауважимо про негативну динаміку показника природного приросту у центральних, серцевинних областях України: Полтавській, Черкаській та Кіровоградській. Дуже низькі показники народжуваності та високі показники смертності вказують на вкрай складну демографічну ситуацію у цих регіонах. Тому для запобігання повторенню ситуації, аналогічної зі східнополіськими областями (Чернігівська, Сумська), варто вживати невідкладних заходів регіональної демографічної політики в Центральній Україні.

Іншим потужним викликом демографічній безпеці країни є теперішні події на сході та

Таблиця 2

Природний та міграційний приріст у регіонах України у 2014 р.

	Коефіцієнт народжуваності, ‰	Коефіцієнт смертності, ‰	Коефіцієнт природного приросту, ‰	Коефіцієнт міграційного приросту на 10 000 осіб
Україна	10,8	14,7	-3,9	5,3
Західний СГР	12,7	13,2	-0,5	3,7
Центральний СГР	11,3	14,9	-3,7	25,9
Північно-Східний СГР	9,9	16,2	-6,3	16,8
Центрально-Східний СГР	10,9	16,1	-5,2	-2,1
Південний СГР	11,9	14,6	-2,6	9,6
Східний СГР	7,2	14,4	-7,2	-28,7

Джерело: складено авторами на основі [16]



Рис. 3. Природний приріст населення в регіонах України (2014 р.)

Джерело: складено авторами на основі [16]

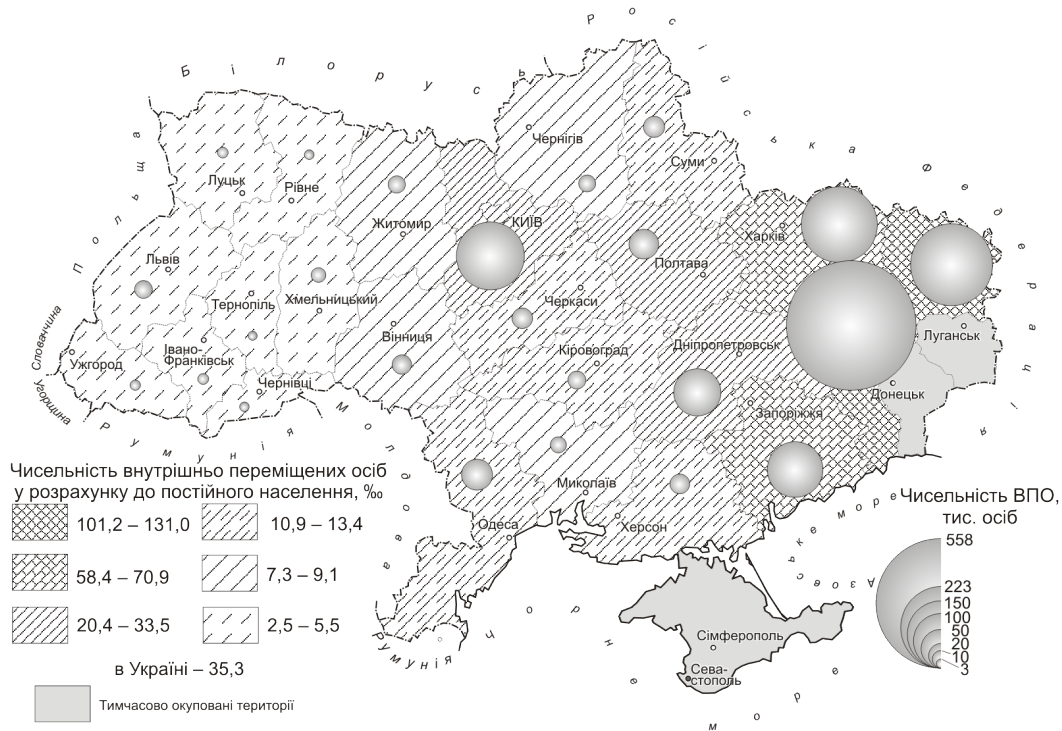


Рис. 4. Обсяг вимушеної міграції в регіонах України

Джерело: складено авторами на основі [3; 17]



Рис. 5. Загальний міграційний приріст населення в регіонах України (2014 р.)
 Джерело: складено авторами на основі [16]



Рис. 6. Загальний приріст (скорочення) населення в регіонах України (2005–2015 рр.)
 Джерело: складено авторами на основі [16]

півдні країни. Значні обсяги **внутрішньо переміщених осіб** (уже більше 1,5 млн.) [17], викликані анексією Криму та військовим конфліктом на Донбасі, мають суттєвий деструктивний вплив на розвиток соціально-демографічного потенціалу не тільки цих регіонів, а й усієї країни. Достатньо значним є і східний вектор вимушеної міграції – шукачів притулку, що перебувають на обліку у Федеральній міграційній службі Росії, станом на 01.10.15 р. було 327,0 тис. осіб [18].

Сучасний **міграційний приріст** (скорочення) чисельності населення сформований передусім внутрішнім переселенням. Не акцентуючи увагу на всіх особливостях цього процесу, зазначимо, що найбільше навантаження відчувають у першу чергу контрольовані українською владою частини Донецької та Луганської областей, м. Київ та Київська область, Харківська, Дніпропетровська та Запорізька області (рис. 4).

Загалом, на контрольовану українською владою територію з АР Крим та зони військового конфлікту переміщено близько 3,5% населення України. У розрахунку на 1 000 осіб постійного населення частка переміщених у структурі постійного населення регіонів зменшується у напрямку віддаленості від зони конфлікту на сході. Виокремлюються тільки столиця та Київська область, де частка ВПО становить 3,4%.

Аналізуючи річний зріз усіх фіксованих на теренах країни міграційних процесів, відзначимо такі їхні особливості у 2014 р. (рис. 5).

Надзвичайно високий міграційний прирітк відчували столиця та Київська область. Населення цих адміністративно-територіальних одиниць зросло на 5,0–6,4%. Значний приплив мігрантів зафіксовано у Харківській, Одеській (вимушені переселенці осідали значною мірою у великих індустріальних, здебільшого російськомовних містах) та Чернівецькій областях (через малу чисельність населення внутрішня міграція доволі суттєво відобразилася на відносних показниках приросту).

В інших регіонах переселення ВПО відбулось не так інтенсивно – аж у 11 областях міграційний приріст був від’ємним (табл. 2, рис. 5). Даються взнаки інші фактори міграції, передусім економічні.

Поряд із цим актуальною проблемою продовжує залишатись зовнішня трудова міграція населення. Оперуючи науково обґрунтованими результатами, можна стверджувати, що одночасно за кордоном можуть перебувати до 1,5 млн. українських громадян (дані вибіркового обстеження з питань трудових міграцій 2008 р. [2, с. 110]).

Для оцінювання сучасних трендів динаміки загальної чисельності населення розраховано **загальний приріст** (скорочення) чисельності населення (табл. 3, рис. 6). Для виявлення сучасних тенденцій цього показника розглянуто його зміну за останні 10 років.

Відносно демографічною стабільністю відзначається Західний СГР, чисельність якого за аналізований період зменшилась лише на 15,9 тис. осіб (0,1% від чисельності населення цього регіону у 2005 р.). Меншим від середньоукраїнського показника є відносне скорочення населення Південного СГР – 3,2%, або 154,8 тис. осіб. Відносно низьким є скорочення населення Центрального СГР, однак абсолютні дані в масштабі цього мезорегіону є значними.

За цей період населення зросло тільки у трьох адміністративно-територіальних одиницях країни – м. Київ (8,3%), Закарпатській (0,9%) та Рівненській (0,1%) областях. Відносно незначне скорочення властиве іншим західним областям, Київській та Одеській областям.

Окрім уже традиційно депресивних Чернігівської та Сумської областей, демографічно вихолощеного та кризового Донбасу, звертають на себе увагу значні обсяги скорочення населення в Центральній Україні: Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Житомирська, Вінницька, Хмельницька області за 10 років втратили від 6 до 8% свого населення.

Висновки. Демографічна криза в країні поглиблена сучасними негативними міграційними тенденціями. На тлі високого рівня зовнішньої трудової міграції масштабним викликом постає внутрішнє вимушене переміщення населення. Мезорегіональний зріз демографічної динаміки показав такі головні кількісні індикатори демографічної ситуації.

1. Сповільнення темпів скорочення населення країни при збереженні достатньо значних

Таблиця 3

Загальний приріст (скорочення) чисельності населення регіонів України та її суспільно-географічних районів у 2005–2015 рр., тис. осіб

	2005 рік	2015 рік	Зростання (скорочення), тис. ос.	Зростання (скорочення), населення СГР у 2015 р. у % до 2005 р.
Україна	44821,1	43015,7	-1805,4	-4,0
Західний СГР	10767,9	10752	-15,9	-0,1
Центральний СГР	10055,5	9791,3	-264,2	-2,6
Північно-Східний СГР	5664,8	5303,7	-361,1	-6,4
Центрально-Східний СГР	6437,3	6023,1	-414,2	-6,4
Південний СГР	4783,4	4628,6	-154,8	-3,2
Східний СГР	7112,2	6517	-595,2	-8,4

Джерело: складено авторами на основі [16]

обсягів цього скорочення (близько 140–160 тис. осіб щорічно).

2. Зміщення епіцентру депопуляції населення на схід країни при збереженні негативних тенденцій у Північно-Східному СГР та загрози виникнення демографічно депресивного анклаву в Центральній Україні (Кіровоградська область).

3. Стабілізація чисельності населення Західного СГР із повільною тенденцією до незначного збільшення абсолютного показника скорочення населення внаслідок вступу в шлюбний вік відносно малої кількості народжених у кризових 1990-х роках («демографічна хвиля»).

4. Збільшення темпів зростання чисельності населення столиці та Київської області, що індуковано в основному внутрішньою вимушеною міграцією, частково сприятливою віковою структурою населення та тенденціями субурбанізації в області.

5. Поглиблення демографічної кризи на Донбасі, що ускладнено неповнотою та недостовірністю отримуваної інформації.

Із метою поліпшення демографічної ситуації в Україні та її регіонах слід перейти до вироблення конкретних цілей і заходів політики з підвищення народжуваності та скорочення смертності населення. Ціллю регіональної демографічної політики є регулювання можливостей демовідтворення мешканців території, ефективне використання потенціалу внутрішньо переміщених осіб, стабілізація на цій основі чисельності і формування передумов для наступного демографічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Населення України: демографічні складові людського розвитку / За ред. О.М. Гладуна. – Умань : Вид. Сочинський, 2015. – 180 с.
2. Населення України. Трудова еміграція в Україні : [монографія] / Редкол.: акад. НАНУ Е.М. Лібанова (відп. ред.), к.е.н. О.В. Позняк (відп. секр.), д. держ. упр. О.А. Малиновська. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ, 2010. – 233 с.
3. Населення України. Імперативи демографічного старіння : [монографія] / НАНУ. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. Фонд ООН у галузі народонаселення. – К. : АДЕФ-Україна, 2014. – 288 с.
4. Прибыткова І.М. Демографічна ситуація в Україні в дзеркалі Всеукраїнського перепису населення 2001 р. / І. Прибыткова // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 3. – С. 133–142.
5. Прибыткова І.М. Демографическое развитие Украины в условиях глобализации и неопределенности ее геополитического выбора / И.М. Прибыткова // Демографическое развитие: вызовы глобализации (Седьмые Валентеевские чтения) : материалы Международной конференции (Москва, 15–17 ноября 2012 г.) ; под ред. В.А. Ионцева [и др.]. – М. : МАКС Пресс, 2012. – 696 с.
6. Кустовська О.В. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання) / О.В. Кустовська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 326 с.
7. Інтеграція мігрантів у приймаючий соціум: соціокультурологічні аспекти модернізаційного розвитку регіону / Редкол.: д.е.н., проф. У.Я. Садова, к.е.н. Н.І. Андрусишин, к.е.н. О.Т. Риндзак, к.е.н. В.Я. Бідак ; НАНУ. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України». – Львів, 2015. – 48 с.
8. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку : [монографія] : у 8 т. / Наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2013. – Т. 2. Соціально-демографічний потенціал ; відп. ред. У.Я. Садова. – 454 с.
9. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Міграційні процеси в умовах поліетнічного середовища регіону // Зб. наук. праць НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів : ІРД НАН України, 2009. – Вип. 6(80). – 544 с.
10. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Політика демографічного розвитку : сучасний стан та її перспективи у західному регіоні України // Зб. наук. праць НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. акад. М.І. Долішній. – Львів, 2005. – Вип. 5(55). – 676 с.
11. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Територіальні міграційні системи: теорія і практика // Зб. наук. праць НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2013. – Вип. 2(101). – 540 с.
12. Паньків Н.М. Демогеографічний розвиток гірських районів Українських Карпат : автореф. дис. ... канд. геогр. Наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Н.М. Паньків. – Львів, 2002. – 19 с.
13. Прицюк Н.І. Демогеографічна ситуація українсько-польського пограниччя : автореф. дис. ... канд. геогр. Наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Н.І. Прицюк. – Львів, 2005. – 20 с.
14. Міграційний профіль України 2010–2014 роки / Державна міграційна служба України. – Київ, 2015. – 79 с.
15. Шаблій О.І. Основи загальної суспільної географії : [підручник] / О.І. Шаблій. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 444 с.
16. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Карта переселенців із окупованих територій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/http://ukraineunderattack.org/38609-karta-pereselentsiv-z-okupovanyh-terytorij-ukrayiny.html>.
18. Офіційний сайт Федеральної міграційної служби Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fms.gov.ru/folder/1>.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.761.6.717.8

Алексеев Л.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Партика П.М.

*здобувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ
ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВPRIORITIES OF DEVELOPMENT OF SYSTEM TAXATION OPERATIONS
OF FINANCIAL MEDIATION AT THE MARKET OF EQUITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні, методологічні і прикладні аспекти удосконалення системи оподаткування на ринку цінних паперів в умовах фінансової нестабільності. Обґрунтовано, що доцільно керуватися застосуванням ідентичних податкових режимів до однорідних фінансових інструментів; оподатковувати реальні, а не номінальні доходи інвесторів; усунути подвійність оподаткування у процесі обігу цінних паперів та інших фінансових інструментів. У контексті виявлення маніпулювання на фондовому ринку варто визначити критерії відхилення ціни ліквідних цінних паперів.

Ключові слова: система оподаткування, фінансовий посередник, цінні папери, фінансова операція, фінансові технології, фінансова невизначеність.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены теоретические, методологические и прикладные аспекты совершенствования системы налогообложения на рынке ценных бумаг в условиях финансовой нестабильности. Обосновано, что целесообразно руководствоваться применением идентичных налоговых режимов к однородным финансовым инструментам; облагать налогами реальные, а не номинальные доходы инвесторов; устранить двойственность налогообложения в процессе обращения ценных бумаг и других финансовых инструментов. В контексте выявления манипулирования на фондовом рынке следует определить критерии отклонения цены ликвидных ценных бумаг.

Ключевые слова: система налогообложения, финансовый посредник, ценные бумаги, финансовая операция, финансовые технологии, финансовая неопределенность.

ANNOTATION

The theoretical, methodological and applied aspects of improvement of the system of taxation are considered at the market of equities in the conditions of financial instability. Reasonably, that it is expedient to follow application of the identical tax modes to the homogeneous financial instruments; to impose a tax the real, but not nominal incomes of investors; to remove duality of taxation in the process of circulation of securities and other financial instruments. In the context of exposure of manipulation at the fund market it costs to define the criteria of rejection of cost of liquid securities.

Keywords: system of taxation, financial mediator, securities, financial operation, financial technologies, financial vagueness.

Постановка проблеми. Економічні дисбаланси можуть стати причиною нової хвилі геополі-

тичної напруженості. Трансформаційні процеси у відносинах капіталу і цінних паперів характеризують перехід від «індустріального суспільства» до «економіки знань». Важливо визначити теоретичні позиції, що пояснюють підходи до проблем циклічності розвитку ринку цінних паперів. Економічна теорія, відповідно до теорії «порядку з хаосу», визначає, що економічні процеси не можуть бути як тільки лінійними, так і мати винятково хаотичний характер. Це впливає на перманентність змін у системі оподаткування операцій фінансового посередництва на ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні дискусії актуалізуються в економічній науці в транзитивні періоди, коли діючі підходи вступають у протиріччя з новими завданнями, висунутими практикою перед науковим співтовариством. Теоретичні та практичні пріоритети розвитку ринку цінних паперів розглядалися як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці, зокрема зарубіжними вченими, починаючи з Д. Кейнса, А. Маршалла, А. Сміта, Д. Хікса, Й. Шумпетера, М. Фрідмена та закінчуючи сучасними вченими – Д. Бейлі, Г. Марковіцем, Е. Сото, Ф. Мишкіним, Р. Родрігесом, Д. Стігліцем, Р. Тобіном.

У вітчизняній економічній та юридичній літературі системі оподаткування приділяється особлива увага. Теоретико-методичне обґрунтування сутності системи оподаткування операцій фінансового посередництва на ринку цінних паперів здійснили такі вчені-економісти, як: І. Богдан (оцінка фіскального розриву в умовах нестабільності економічної системи) [1, с. 61–77]; О. Гарагонич (ідентифікація фіктивних емітентів цінних паперів на фондовому ринку) [2, с. 44–45]; О. Герасименко (визначення інди-

каторів оцінки стану системи економічної безпеки торговців цінними паперами) [3, с. 47–60]; А. Кулай (механізми гармонізації системи непрямого оподаткування) [4, с. 98–114]; І. Луїна, Н. Фролова (адаптивність реформування податкових систем до реалій України) [5, с. 7–20]; Л. Сідельникова (визначення податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави) [6, с. 45–60]; І. Чумакова, Ю. Кравченко (теоретико-прикладна концептуалізація формування системи внутрішнього фінансового моніторингу) [7, с. 54–69]; І. Шевченко, А. Аленіков (розробка податкової політики з урахуванням зміни кон'юнктури фінансового ринку) [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне вагомим науковим напрацюванням зарубіжних та вітчизняних економістів, залишається багато перспективних напрямків досліджень. Актуальним є застосування системного підходу до ідентифікації позицій української фінансової науки щодо визначення інституційного середовища та перспектив розвитку системи оподаткування операцій фінансового посередництва на ринку цінних паперів в умовах проведення пріоритетних економічних реформ.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних і організаційно-прикладних підходів до удосконалення системи оподаткування на ринку цінних паперів в умовах фінансової нестабільності і невизначеності фінансових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка є складною відкритою системою, далекою від рівноваги, формує колосальний потенціал для нових конструктивних ідей в економічній науці, зокрема у фінансах – фінансиалізація, що відбиває кардинальні зрушення у структурі світової економіки, пов'язані з гіпертрофованим домінуванням фінансового сектору. Економічна теорія з ліберально-кейнсіанських поглядів досліджує відношення держави і ринку, в яких фінансовий сектор розглядається з точки зору технічних підходів. Положення про ефективний фінансовий сектор в еволюції інституційних систем дають можливість зрозуміти, які чинники сприяють посиленню або послабленню ролі цього сектору в економічній системі.

Специфіка розвитку економічних систем визначається синергетичними ефектами, які мають урахувувати принцип «граничної чутливості» (при подоланні порогу ефект флуктуації зростає багаторазово); принцип «розростання малого» (ефекти флуктуації підвищуються); принцип дискретності шляхів еволюції (у кожен момент часу є можливим певний спектр траєкторій подальшого розвитку); принцип допустимості несподіваних (емерджентних) змін.

Трансформація ринку цінних паперів приводить до розвитку економічних систем і структурних змін, які стають об'єктом дослідження на макроекономічному рівні. В економічній літературі поняття «ринок» визначають як: про-

цес, розвиток якого визначається взаємодією індивідів, одночасно він сам здатен узгоджувати дію його учасників [9, с. 243]; організований та інституалізований обмін; ринки сприяють упорядкуванню цін та здійснюють інформування економічних агентів щодо цін, товарів, покупців, продавців [10, с. 256].

Д. Норт вважає, що історія зародження ринку на початку Нового часу свідчить про інновації, котрі були провісниками сучасних методів зниження ризиків, зокрема морські страховки, які були призначені для покриття частини втрат по контрактах [11, с. 161]. Діяльність ринкових контрагентів здійснюється на ринку за допомогою системи цін, що вільно формуються (П. Розанвалон) [12]; процес обміну товарів і послуг на ринках визначає встановлення цін.

Комбіноване й узгоджене здійснення фінансових операцій у процесі трансформації фінансового капіталу потребує розробки нових методів його залучення через ринки в реальний сектор економіки. З урахуванням структурних змін до таких методів варто віднести просторово-геометричні методи (за формою подання), методи з використанням функції Кобба-Дугласа (для оцінки технологічних структурних змін).

Підтримка довіри до ринку цінних паперів потребує розробки і реалізації дієвої грошово-кредитної політики. С.А. Буковинський вважає, що в провідних економіках грошово-кредитна політика дедалі більше віддаляється від традицій і консенсусів [13, с. 24–27]. Важливо відстежувати глибокі і складні взаємозв'язки монетарної сфери з економікою країни, моделлю державного регулювання, системою інститутів, розуміння яких відкриває нові можливості для підвищення ефективності грошово-кредитної політики.

Сучасні інституціональні перетворення мають сприяти формуванню і розвитку податкової системи, яка є важливим сегментом національної фінансової системи. В економічному сенсі податки є методом перерозподілу нової вартості – національного доходу, оскільки виступають частиною єдиного процесу відтворення і специфічною формою виробничих відносин. Податок є одночасно правовою та економічною категорією. Для юридичної науки дефініція «податок» має значення для однакового застосування чинних норм законодавства та розробки нових норм. Для фінансової науки необхідне розуміння економічної і філософської сутності поняття «податок».

Українські емітенти виходять на зарубіжні ринки капіталу. Організаційно-економічні механізми розвитку електронної торгівлі потребують системних розробок методик оптимізації відповідних продажів, мінімізації оподаткування фінансових операцій. Вітчизняні емітенти при виході на міжнародні фондові ринки мають виконувати нормативні вимоги, що сформульовані в чинному законодавстві. Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ч. 2 ст. 37), українські емітенти

можуть розміщувати цінні папери за межами України виключно на підставі дозволу Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Порядок видачі дозволу на розміщення та/або обіг цінних паперів українських емітентів за межами України, затверджений Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку 20 червня 2013 р., вимагає від емітента, який бажає розмістити свої цінні папери за кордоном, дотримання таких умов: проведення реєстрації випуску цінних паперів; допущення цінних паперів до біржових торгів на одній із українських фондових бірж; відповідність кількості цінних паперів, які розміщуються за межами України, нормативу, установленому комісією з цінних паперів та фондового ринку. Кількість акцій, які планується розмістити за кордоном, не повинна перевищувати 75% від загальної кількості акцій відповідного випуску.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 21.04.2011 р. № 3267-VI внесено норми, які визначають поняття «маніпулювання на фондовому ринку», а також відповідальність за такі маніпуляції.

Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [14] передбачає: запровадження в Україні єдиних правил Європейського Союзу щодо вільного руху капіталу, лібералізації валютного законодавства, упродовження механізмів хеджування валютних ризиків (доларизація пасивів українських банків на рівні нижче 40%); упродовження нових вимог перебування цінних паперів у лістингу бірж, модернізацію системи клірингу та розрахунків, зокрема здійсненням Центральним депозитарієм депозитарного обліку всіх емісійних цінних паперів.

У даному контексті національні фінансові регулятори мають особливу увагу приділяти регулюванню нормативно-правових основ діяльності фінансових установ, універсалізації фінансових послуг і розробці методик їх контролю. Однак зберігаються методологічні та організаційно-процедурні дискусійні питання, які не отримали належного вирішення як з боку платників податків (при обмеженні операцій по банківських рахунках), так і податкових органів (обмеження доступу до інформаційної бази фінансових посередників).

Податкова система на ринку цінних паперів має дотримуватися постулату доцільності наскрізного регулювання чинних податків, виходячи з економічної природи фінансових операцій, фінансових інструментів і типів фінансових посередників. З 1 січня 2015 р. до позитивних змін у системі оподаткування торговців цінними паперами та депозитарних установ [15] можна віднести такі:

– по-перше, скасований особливий (акцизний) податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами. Починаю-

чи з першого кварталу 2015 р. не потрібно готувати та подавати декларації з цього податку;

– по-друге, порядок оподаткування коштів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів залишився без змін. Звільняються від оподаткування кошти інститутів спільного інвестування, а також платників податків, що здійснюють недержавне пенсійне забезпечення. Обсяг звільнених від оподаткування доходів інститутів спільного інвестування розширено порівняно з попередньою редакцією податкового кодексу, оскільки нова редакція дозволяє звільнювати від оподаткування не лише активи інститутів спільного інвестування чи доходи за такими активами, але й також інші доходи від діяльності (відсотки за позиками, орендні/лізингові платежі тощо);

– по-третє, замість податкового обліку запроваджується новий порядок, який ґрунтується на визначенні фінансового результату (прибутку до оподаткування) за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на незначний перелік визначених законом податкових різниць. Підприємства, які мають річний дохід в обсязі, що не перевищує 20 млн. грн., не ведуть облік податкових різниць, визначених Податковим кодексом (до цієї категорії попадає переважна більшість торговців цінними паперами та депозитарних установ). Отже, скасовується як такий окремий податковий облік і значно зростають важливість і точність ведення бухгалтерського обліку у податкових цілях;

– по-четверте, фінансовий результат за операціями з продажу або іншого відчуження цінних паперів не оподатковується окремо. Платники податку на прибуток (торговці цінними паперами та депозитарні установи, як банки, так і небанківські фінансові установи) продовжують окремо визначати загальний фінансовий результат за операціями з цінними паперами відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Податком на прибуток за ставкою 18% оподатковується загальний позитивний фінансовий результат торговця цінними паперами чи депозитарної установи як юридичної особи, визначений за правилами бухгалтерського обліку. Від'ємний загальний фінансовий результат ураховується в окремому обліку в майбутніх періодах. Витрати торговців цінними паперами та депозитарних установ ураховуються при визначенні загального фінансового результату торговця цінними паперами чи депозитарної установи як юридичної особи.

Водночас ставка оподаткування інвестиційного прибутку від операцій з цінними паперами фізичних осіб збільшилась з 15% до 20%. При цьому відсотки (дисконт), отримані власниками облігацій від їх емітента, власниками інших боргових цінних паперів також оподатковуються за ставкою 20%.

У сучасній економіці розширення сфери впровадження нових деривативних продуктів

на ринку цінних паперів потребує координації податкових та адміністративних наслідків угод зі складними деривативними продуктами, що виникають у фінансових посередників у процесі укладення угод зі структурованими депозитами, деривативами з базисним активом в іноземній валюті, індексними деривативами, опціонними контрактами, компенсаційними деривативними угодами з базисним активом в іноземній валюті, які укладаються з материнським іноземним банком.

Виникають суперечності національного податкового законодавства та арбітражної практики, що вимагає податкової експертизи нових деривативних продуктів і складних структурованих угод, які плануються клієнтами; аналізу податкових наслідків операцій РЕПО; прогнозування податкових наслідків операцій з цінними паперами; розробки і постановки системи податкового обліку операцій РЕПО (відкриття та закриття коротких позицій по РЕПО), операцій з цінними паперами та деривативами; консультування щодо використання пільг, передбачених угодами про уникнення подвійного оподаткування по відношенню до різних видів доходів, виплачуваних іноземним юридичним особам; дослідження податкових та правових наслідків різних форм оформлення взаємовідносин у процесі надання послуг корпоративного фінансування; розробки та аналізу політики трансферного ціноутворення стосовно внутрішньогрупових операцій та визначення основних площин ризику загальної податкової позиції фінансової групи.

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки щодо підвищення ефективності системи оподаткування операцій фінансового посередництва на ринку цінних паперів.

По-перше, розвиток національної податкової системи має керуватися такими основними принципами: взаємовідносини платників податків і держави повинні носити правовий характер; стягнення податків має відповідати доходам платників; нейтральність оподаткування щодо форм і методів економічної діяльності; дотримання податкової таємниці.

По-друге, технологічний розвиток ринкових відносин відбувається у вигляді послідовної зміни технологічних укладів: на мікрорівні (короткостроковий цикл) відбувається постійне поновлення видів і асортиментів продукції, удосконалення параметрів інноваційних фінансових інструментів; на мезорівні (середньостроковий цикл) спостерігається зміна поколінь техніки й технологій, відновлення основних засобів, розширюється сфера діяльності фінансових інститутів (створення фінансових супермаркетів); на макрорівні (довгий цикл) відбувається зміна технологічних укладів, при сприянні державних регуляторів фінансовий капітал розширює свій вплив на економічні відносини в умовах поглиблення глобалізаційних процесів.

По-третє, при оподаткуванні фінансових операцій виявлення маніпулювання є складним заходом і потребує аналізу підозрілих операцій із цінними паперами. Об'єктивна оцінка операцій на фондовому ринку визначається інформаційною (доказовою) базою. Оскільки на практиці поняття «маніпулювання на фондовому ринку» в чинному законодавстві і на фінансовому ринку відрізняється, для протидії маніпулюванням доцільно визначити критерії відхилення ціни ліквідних цінних паперів.

По-четверте, система оподаткування операцій фінансового посередництва на ринку цінних паперів має керуватися застосуванням ідентичних податкових режимів до однорідних фінансових інструментів; оподаткуванням реальних, а не номінальних доходів інвесторів; усуненням невідповідного з економічної точки зору багаторазового оподаткування і відмовою від запровадження будь-яких податків з обігу цінних паперів та інших фінансових інструментів, незалежно від особливостей визначення податкової бази і величини податкової ставки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан І.В. Стійкість державних фінансів України та оцінка фіскального розриву на період до 2020 року / І.В. Богдан // *Фінанси України*. – 2015. – № 9. – С. 61–77.
2. Гарагонич О. Фіктивні емітенти цінних паперів на фондовому ринку / О. Гарагонич // *Юридична газета*. – 2013. – № 39. – С. 44–45.
3. Герасименко О.М. Індикатори оцінки стану системи економічної безпеки торговців цінними паперами: [монографія] / О.М. Герасименко; Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. – Черкаси, 2012. – 236 с.
4. Кулай А.В. Механізми та стан гармонізації системи прямого оподаткування в ЄС / А.В. Кулай // *Фінанси України*. – 2015. – № 7. – С. 98–114.
5. Луніна І.О. Міжнародні тенденції реформування податкових систем у післякризовий період 2008–2014 рр. та уроки для України / І.О. Луніна, Н. Б. Фролова // *Фінанси України*. – 2015. – № 8. – С. 7–20.
6. Сідельникова Л.П. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / Л.П. Сідельникова // *Фінанси України*. – 2015. – № 9. – С. 45–60.
7. Чумакова І.Ю. Проблеми формування системи внутрішнього фінансового моніторингу в контексті запобігання ризикам відмивання коштів / І.Ю. Чумакова, Ю.П. Кравченко // *Фінанси України*. – 2014. – № 2. – С. 54–69.
8. Шевченко І.В. Концептуальные основы налоговой политики как комплексной экономической категории / И.В. Шевченко, А.С. Алеников // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 30(510).
9. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
10. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
11. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Дуглас Норт; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

12. Розанвалон П. Утопічний капіталізм: Історія ідеї ринку / П. Розанвалон; пер. з фр. Є. Марічева. – К.: Києво-Могилянська академія, 2006. – 246 с.
13. Буковинський С.А. Грошово-кредитна політика в сучасних умовах / С.А. Буковинський // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 23–36.
14. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex_program_finance_v3_0.pdf].
15. Податковий кодекс України: із змінами і доповненнями станом на 17 вересня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.

УДК 336.1:005.332.7(477)

Батракова Т.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Запорізького національного університету***Пензева Д.М.***студентка
Запорізького національного університету***ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ****EFFICIENCY AND ORGANIZATIONAL-LEGAL SUPPORT AND MANAGEMENT
OF ECONOMIC SECURITY OF BANKING INSTITUTIONS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуті теоретико-методичні засади забезпечення ефективного функціонування банківської системи України з метою забезпечення економічної безпеки. Зазначено проблеми управління активами комерційних банків на засадах формування ефективної політики менеджменту. Проведено аналіз економічної безпеки та сучасного стану рівня банківської системи і комерційних банків України. Запропоновано шляхи для подолання негативних явищ, які б регламентували забезпечення економічної безпеки банку. Визначено загрозу зниження рівня економічної безпеки комерційних банків та банківської системи на всіх ієрархічних рівнях управління. Запропоновано перелік заходів щодо оптимізації політики управління активами та зміцнення фінансової безпеки комерційних банків. Установлено особливості організаційно-правового забезпечення банківської системи України. Виявлено шляхи вдосконалення фінансової організації забезпечення економічної безпеки банківського сектору економіки України. Розглянуто основні завдання та перспективні напрями розвитку банківської системи та вдосконалення її структури.

Ключові слова: банківська система, економічна безпека, комерційні банки, інтегральні показники, фінансова безпека, активи, організаційно-правове забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методические основы обеспечения эффективного функционирования банковской системы Украины с целью обеспечения экономической безопасности. Указаны проблемы управления активами коммерческих банков на основе формирования эффективной политики менеджмента. Проведен анализ экономической безопасности и современного состояния уровня банковской системы и коммерческих банков Украины. Предложены пути для преодоления негативных явлений, которые бы регламентировали обеспечение экономической безопасности банка. Определены угрозы снижения уровня экономической безопасности коммерческих банков и банковской системы на всех иерархических уровнях управления. Предложен перечень мер по оптимизации политики управления активами и укрепления финансовой безопасности коммерческих банков. Установлены особенности организационно-правового обеспечения банковской системы Украины. Вывявлены пути совершенствования финансовой организации для обеспечения экономической безопасности банковского сектора экономики Украины. Рассмотрены основные задачи и перспективные направления развития банковской системы и совершенствования ее структуры.

Ключевые слова: банковская система, экономическая безопасность, коммерческие банки, интегральные показатели, финансовая безопасность, активы, организационно-правовое обеспечение.

ANNOTATION

In the article the theoretical methodological foundations for the effective functioning of the banking system of Ukraine to ensure

economic security. These problems asset management of commercial banks on the basis of formation of effective policy management. The analysis of economic security and the current state of the banking system and commercial banks in Ukraine. The ways to overcome the negative effects that would regulate the economic security of the bank. Determined reduce the threat of economic security of commercial banks and the banking system at all hierarchical levels of management. A list of policy measures to optimize asset management and strengthen the financial security of commercial banks. The peculiarities of organizational and legal support Ukraine's banking system. Identified ways of improving the financial institution providing economic security of the banking sector of Ukraine. Also, the basic tasks and perspective directions of the banking system and improving its structure.

Keywords: banking system, economic security, commercial banks, integrated performance, financial security, assets, organizational and legal support.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розбудови української держави на розвитку національної системи права, безумовно, значний вплив мають складні процеси, що відбуваються у всіх сферах її суспільно-політичного та соціально-економічного життя, світові глобалізаційні та інтеграційні виклики. Система права досить динамічно реагує на появу чи виокремлення нових за змістом суспільних відносин, а отже, й потребу формулювання якісно нових правових норм, що поступово оформлюються у правові інститути, підгалузі та галузі права. Прикладом таких правовідносин можуть слугувати суспільні відносини у банківській сфері. На сьогодні поняття «банківське право» міцно закріпилося у науково-юридичній термінології та широко вживається у практиці банківської діяльності. За сучасних умов розвитку банківської системи головне завдання комерційних банків полягає у пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отриманні достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, засобів, систем та розробки нових підходів до управління активами і пасивами банку. Вищезначені аспекти свідчать про важливість використання комерційними банками ґрунтовної теоретичної бази методів управління і підходів до проблем

рентабельності і ризику. У такій системі управління банківською установою особливе місце займає управління активами. Вибір необхідної стратегії управління активами є особливо важливим для прогнозування майбутніх результатів діяльності та фінансового потенціалу комерційного банку, сприяє його розвитку в сучасних умовах постійних економічних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стабільна та надійна банківська система має важливе значення у майбутньому зростанні економіки. Відхилення у банківській системі впливають на інтереси та стан суб'єктів господарювання і можуть викликати дестабілізацію в соціально-економічному та політичному житті суспільства. Дослідженням економічної безпеки присвячено багато робіт, в яких аналізується сучасний стан економічної безпеки; досліджуються теоретичні засади функціонування банківського сектору; розглядаються проблеми управління активами; робиться аналіз ефективності діяльності банківських установ на основі показників, нормативів, індикаторів, які застосовуються у банківському секторі. Питання оцінки фінансової безпеки банківської системи висвітлені у працях О.І. Барановського «Фінансова безпека в Україні» [1], М.М. Єрмошенка «Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення» [2], В.В. Коваленко «Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи» [3], І.М. Крупки «Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки» [4], А.І. Сухорукова «Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України» [5], В.І. Соловійова «Банківська безпека України: вдосконалення методики оцінки» [6].

Мета статті полягає в аналізі організаційно-правових засад та правової природи державного регулювання банківської галузі в Україні, а також вдосконаленні організаційно-методичних і правових основ забезпечення економічної безпеки банківських установ та розробці теоретико-наукових підходів щодо ефективного забезпечення і управління економічною безпекою банківських установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпека банків – це складне системне утворення, яке включає правову, економічну, фінансову, інформаційну та інші види безпеки.

Економічною безпекою банку можна вважати стан, при якому забезпечуються його економічний розвиток і стабільна банківська діяльність, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати як на внутрішні зміни, так і на зміни в навколишньому середовищі. Ці загрози виникають унаслідок зростання рівня неплатоспроможності суб'єктів господарювання та злочинності, низького рівня правової підготовки і відповідальності працівників банку. Зазначені загрози реалізуються через злочини у сфері

кредитно-фінансової, банківської і бюджетної систем. Для подолання таких негативних явищ потрібно сформулювати масив нормативно-правових актів, які б детально регламентували процедури забезпечення економічної безпеки банку. Таке законодавство має будуватися на принципах законності, системності, своєчасності, безперервності, оптимальності, плановості, координаційності, компетентності, гласності, конфіденційності та відповідальності.

Станом на 1 січня 2014 р. ліцензію Національного банку України мали 180 банківських установ (у т. ч. 49 банків з іноземним капіталом). Банківська система України у 2013 р. переживала епоху «застою». В умовах жорсткої монетарної політики і девальютації банки урізали витрати і повертали фондування материнським структурам. Західні банки продовжували виходити з ринку: частка іноземного капіталу зменшилася на 6% – до 26%. На 1 січня 2014 р. структура власності активів банківської системи України: банки з приватним українським капіталом складають 56%; банки з іноземним капіталом (окрім російських) – 15%; банки з російським капіталом – 11%; державні банки – 18%. Протягом 2013 р. чисті активи банківської системи України збільшились на 13,4% (150,9 млрд. грн.) та становили 1 278,1 млрд. грн.

У 2012 р. значення показника фінансової безпеки дорівнювало 57%, що на 14 в. п. нижче допустимого рівня та на 24 в. п. нижче оптимального. Така тенденція спричинена зміною індикаторів фінансової безпеки банківської системи. За оцінками експертів, оптимальним значенням для показника, що характеризує трансформацію ресурсів банківської системи, є 132% ($\pm 12\%$); в Україні даний показник протягом аналізованого періоду не перевищував 70%.

Особливості організаційно-правового забезпечення банківської системи України:

- одна з найбільш зарегульованих галузей (серед інших галузей економіки);
- дворівнева банківська система;
- незначний обсяг власного капіталу порівняно з розвиненими країнами;
- вимушена необхідність працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю у державі;
- банківським установам належить понад 90% активів усієї фінансової системи країни, що зумовлює визначальну роль та значення банківської системи у забезпеченні економічного розвитку та безпеки держави;
- НБУ охоплює весь цикл управлінських дій та рішень у банківській системі.

Зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківської системи зумовлюють появу різноманітних загроз, які мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають унаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; зростання злочинності; недостатнього право-

вого регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків. Зауважимо, що фінансова безпека банків багато в чому залежить від наявності економічних нормативів, їх обґрунтованості й дотримання. Невиконання нормативів є індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності банку. В Україні майже щорічно ліквідовують або перебувають у стадії ліквідації кілька банків. За результатами 2013 р. збиток показали 20 банків зі 180 (11,11%), які подали звітність до НБУ. За результатами I півріччя 2014 р. збиток показали 35 банків із 173, які подали звітність до НБУ.

Проблеми банківського сектору, що підвищують ризики економічної безпеки: низька прибутковість і неоптимальна структура витрат вітчизняних банків; недосконалий ризик-менеджмент; обмеженість внутрішніх джерел капіталізації банків; значні непогашені зовнішні зобов'язання і залежність платіжного балансу від показників реструктуризації боргів банків; значна частка проблемних кредитів і великі відрахування до резервів; вузьке коло надійних і кредитоспроможних позичальників.

Організаційно-правові заходи щодо послаблення дії низки загроз економічній безпеці банківського сектору України на макрорівні:

- підвищити вимоги до мінімального капіталу;

- розширити перелік і посилити вимоги до публічної інформації про фінансовий стан власників і структури управління банків;

- продовжити уніфікацію показників і методологію їх обчислення з міжнародними стандартами;

- ретельніше контролювати якість активів у портфелях банків, запровадити у банках єдину систему управління ризиками відповідно до сучасних стандартів;

- підвищити законодавчий захист прав кредиторів;

- наблизити діяльність вітчизняних банків до міжнародних стандартів;

- підтримувати низькі темпи інфляції та стабільний валютний курс.

Основними завданнями та перспективними напрямками розвитку банківської системи та вдосконалення її структури повинні бути:

- прийняття стратегії розвитку вітчизняної банківської системи на довгостроковий період виходячи з принципів, закладених у рекомендації Базельського комітету I і II;

- підвищення рівня надійності, відкритості та прозорості механізмів функціонування банківської системи;

- введення у банківській системі міжнародних принципів і правил управління і процедур нагляду, забезпечивши їх дотримання;

- сприяння підвищенню рівня капіталізації банків за допомогою їх злиття і поглинання;

- удосконалення системи управління банками з боку НБУ.

Вирішення зазначених проблем має сприяти формуванню прозорої та конкурентоспроможної банківської системи, здатної динамічно розвиватися, відповідати вимогам інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

Висновки. Отже, важливими антикризовими заходами, яких необхідно вжити для забезпечення фінансової безпеки банківського сектору економіки України, перш за все має бути розробка на державному рівні програми реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності банківського сектору України, яка б містила інструменти тактичного та стратегічного спрямування і вирішувала наступні завдання:

- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності банківського сектору шляхом підвищення рівня рентабельності та капіталізації банків і нарощення довгострокової ресурсної бази;

- стимулювання процесу кредитування економіки за допомогою розв'язання проблем юридичного захисту прав кредиторів та зростання рівня платоспроможності позичальників; обмеження ризиків споживчого кредитування та кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу;

- підвищення організаційного рівня банківського сектору економіки через зростання довіри населення; удосконалення механізмів регулювання;

- стимулювання належної системи внутрішнього контролю та аудиту в банківських установах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюченко О.А. Правові аспекти банківської діяльності: [посібник з проблем банківського права] / О.А. Костюченко. – К.: Криниця, 2003. – 320 с.
2. Гетманцев Д.О. Банківське право України: [навч. посіб.] / Д.О. Гетманцев. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.
3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 р.: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія, оцінка та механізм забезпечення): [монографія] / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
5. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.
6. Фінансовий сектор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
8. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов та ін. – К.: Знання, 2011. – 504 с.

УДК 336

Бугель Ю.В.

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

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF BANKING SYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості функціонування банківського сектору України на сучасному етапі. Виокремлено зміни, що відбулися у ньому під впливом фінансової кризи. Виявлено проблеми його розвитку та визначено напрями вирішення цих проблем. Запропоновано основні шляхи зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ.

Ключові слова: банк, банківська система, центральний банк, фінансова стійкість, капітал, ліквідність, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности функционирования банковского сектора Украины на современном этапе. Выделены изменения, произошедшие в нем под влиянием финансового кризиса. Выявлены проблемы его развития и определены направления решения этих проблем. Предложены основные пути укрепления конкурентоспособности отечественных банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, банковская система, центральный банк, финансовая устойчивость, капитал, ликвидность, риск.

ANNOTATION

In the article the peculiarities of the banking sector of Ukraine today. Thesis there is determined the changes that took place in it under the influence of the financial crisis. The problems of development and the directions of solving these problems. The basic ways of strengthening the competitiveness of domestic banks.

Keywords: bank, banking system, the central bank, financial stability, capital, liquidity, risk.

Постановка проблеми. Банківська система України є однією із найважливіших складових фінансового ринку, її надійність та розвиненість є необхідною умовою розвитку країни. Проте світова фінансова криза, несприятливі політичні, економічні та військові події, які охопили Україну, значно послабили банківський сектор. Тому необхідним і надзвичайно актуальним питанням на сучасному етапі є дослідження стану, виявлення проблем розвитку вітчизняної банківської системи та розробка напрямів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стабільності банківської системи серйозно турбує багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них, зокрема, можна виділити А. Герасимовича, О. Дзюблюка, О. Кириченка, В. Кочеткова, І. Парасій-Вергуненка, Р. Міллера, П. Роуза та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених розвитку банківської системи, у більшості з них аналіз проводиться на основі докризового становища банків, майже не досліджені тенденції

подальшого (посткризового) розвитку банківського сектору, питання альтернативного банкінгу України.

З цієї причини особливу актуальність отримують питання визначення особливостей функціонування банківського сектору України в кризовому та посткризовому періодах.

Мета статті – дослідження та проведення аналізу сучасного стану банківської системи України, висвітлення основних проблем розвитку сучасної банківської системи України та розробка практичних рекомендацій щодо напрямів усунення наявних недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2015 році банківська система України увійшла з невирішеними проблемами 2014 року. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у Східному регіоні та анексія АР Крим значною мірою вплинули як на загальний стан соціально-економічного розвитку країни в цілому, так і на фінансову сферу та банківський сектор зокрема. Ступінь впливу кризи на економіку загалом та банківництво зокрема залежить від низки факторів, однак базовими серед них є: висока залежність від іноземного капіталу, великий обсяг безнадійних кредитів, значні ризики банківських портфелів тощо. Разом із цим, окрім перелічених проблем, банківський сектор України, на наш погляд, має ще низку функціональних особливостей, які заважають його подальшому розвитку: неконтрольовані з боку національного регулятора фрагментарні процеси; низький рівень капіталізації; високий рівень економічної та географічної концентрації; високий рівень ризиків; значний вплив тіньової економіки.

Пропонуємо детальніше розглянути кожен з цих особливостей.

1. Фрагментарні процеси. Станом на 01.09.2015 із 126 працюючих (що мають ліцензію) в Україні банків 38 фінансових установ – з іноземним капіталом, з них 17 банків – зі 100% іноземним капіталом [5].

Присутність іноземних банків має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних моментів належать [2, с. 117]:

– впровадження передових методів банківської діяльності (система менеджменту іноземних банків, наявність новітніх інформаційних технологій дає можливість поліпшити ефектив-

ність функціонування національної банківської системи в кризових умовах);

- підвищення якості системи управління банківськими ризиками;
- зростання обсягу банківських ресурсів і посилення стабільності їх джерел;
- розширення спектру банківських продуктів, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів [12, с. 47];
- запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває дуже важливого значення в умовах фінансової кризи;
- підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників.

До основних негативних наслідків можна віднести такі:

- іноземні банки, як правило, схильні надавати кредити лише великим, надійним компаніям (особливо з іноземним капіталом), залишаючи клієнтів із низьким банківським рейтингом (більш ризикових) та роздрібний кредитний ринок банкам України;
- присутність іноземних банків може послабити позиції ще недостатньо розвинутої банківської системи країни; вітчизняні «малі» банки, які неспроможні на рівних конкурувати з іноземними, банкрутують, що може призвести до ланцюгової реакції банкрутства (принцип «доміно»).

Відтак, на думку спеціалістів Асоціації українських банків (АУБ), стрімке зростання іноземного капіталу у структурі банківської системи України не призвело ані до здешевлення кредитних ресурсів для реального сектору економіки, ані до залучення прямих інвестицій у пріоритетні галузі економіки. Навпаки, відбувалася небезпечна концентрація спекулятивного капіталу у вигляді коротко- і середньострокових валютних кредитів лише на кількох ринках: нерухомості, землі, автомобільному, споживчому. У свою чергу, це призвело не тільки до стрімкого зростання цін на базові товари цих ринків (житло, землю, автомобілі, побутові товари), але й до вкрай небезпечної деформації торговельного балансу країни [1].

Крім того, спеціалісти АУБ зазначають, що зростання іноземного капіталу провокує певні фрагментарні процеси, які заважають подальшому розвитку банківського сектору України [1]. Так, експертна група виокремлює такі фрагменти банківського сектору: банки з українським капіталом та банки з іноземним капіталом. При цьому експерти АУБ визначають внутрішні причини функціональної неспроможності за кожним фрагментом банківської системи України:

Банки з українським капіталом:

- втручання державних органів в кредитну політику державних банків з метою розв'язання поточних фінансових проблем бюджету і державних монополій, що привело до неякісних кредитних портфельів у цих банках;
- невизначеність державної політики щодо подолання економічної кризи і, відповідно,

нез'ясованість ролі державних банків в економічних процесах.

Банки з іноземним капіталом:

- невідповідність їх нинішньої присутності в Україні їхнім стратегічним цілям;
- технологічна неспроможність кредитувати українську економіку;
- проблеми з фондуванням від материнських банків [1].

На думку фахівців АУБ, щоб банківська система України здатна була виконувати свої базові функції, треба «позбутися розчленування банківської системи і зробити її цілісною щодо свого призначення, щоб кожен окремий банк і всі разом працювали в одному напрямі – забезпечення фінансовими ресурсами української економіки, отримуючи при тому свої прибутки» [1].

2. Низький рівень капіталізації. Нарощування обсягів капіталу та активів для українських банків є об'єктивною необхідністю, адже, як зазначають з цього приводу О. Мертенс і Дж. Урга, «українські банки за обсягами активів надзвичайно малі з погляду міжнародних порівнянь і однією з довгострокових тенденцій розвитку банківського сектору має стати інтеграція та злиття банків» [3, с. 33].

На 01.09.2015 тільки 25 вітчизняних банків відповідали цьому критерію (15, 83 відсотків від загальної кількості банків, що подають фінансову звітність НБУ) [5].

З метою підвищення вимог до рівня капіталізації банків Верховна Рада України внесла певні зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», а саме: згідно з 31 статтею цього Закону мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 мільйонів гривень [6].

У свою чергу НБУ у Постанові «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 17.11.2014 № 723 зазначив, що мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 року, має становити 500 мільйонів гривень.

Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію до 11 липня 2014 року, має становити: 120 мільйонів гривень – до 10 липня 2017 року; 150 мільйонів гривень – з 11 липня 2017 року; 200 мільйонів гривень – з 11 липня 2018 року; 250 мільйонів гривень – з 11 липня 2019 року; 300 мільйонів гривень – з 11 липня 2020 року; 350 мільйонів гривень – з 11 липня 2021 року; 400 мільйонів гривень – з 11 липня 2022 року; 450 мільйонів гривень – з 11 липня 2023 року; 500 мільйонів гривень – з 11 липня 2024 року [8].

3. Високий рівень економічної та географічної концентрації. На 01.09.2015 шістнадцять найбільших банків України (банки першої групи) володіли 72,99% активами усього банківського сектору (961 093 млн грн), а на чет-

верту групу, у яку входить 90 банків, припало лише 5,08% активів банківського сектора (66 810 млн грн) [5].

Щодо регіональної концентрації, то аналіз розподілу мережі банків свідчить, що основну їх масу зосереджено в кількох великих містах. У м. Києві та Київській області було зосереджено 71% від загальної кількості банківських установ. У Дніпропетровській, Донецькій, Одеській областях у цілому діяло майже 16% від загальної кількості банків. Така концентрація пояснювалася насамперед тим, що зазначені регіони є найбільш розвинутими промисловими регіонами України і мають досить високий інвестиційний рейтинг [10, с. 32]. У деяких областях – Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій – розташовані тільки філіали або відділення, які не завжди можуть запропонувати повний та якісний асортимент банківських продуктів [5].

Таке становище потребує подальшого розгляду питання формування регіональних та муніципальних банків з метою наближення до фізичних та юридичних осіб певних банківських послуг, що враховують специфіку економічного розвитку даного регіону або міста.

4. Низький рівень прибутку та високий рівень ризиків. Складовою забезпечення фінансової стійкості банків є їхня прибутковість. У 2009–2011 рр. діяльність банківського сектора була збитковою: у 2009 р. від'ємний фінансовий результат вітчизняних банків становив 38,4 млрд грн, у 2010 р. – 13,0 млрд грн, у 2011 р. – 7,7 млрд грн. Банки змогли завершити 2012 р. та 2013 р. з прибутком, але вже у 2014 р. збиток банківського сектору становив 53,0 млрд грн. За підсумками 2015 р. рентабельність активів становила -4,07%, рентабельність капіталу – (-30,46%). Від'ємний фінансовий результат діяльності банків переважно було сформовано банками I групи, що кредитували масштабні проекти та зазнали значних втрат від окупації АР Крим та ситуації на Сході України.

Отже, у 2015 р. у позичальників виникли значні труднощі з обслуговуванням кредитів, що суттєво посилює ризиковість банківського бізнесу. За даними Національного банку України, частка негативно класифікованої заборгованості в загальному обсязі кредитної заборгованості банків за рік зросла з 12,9% до 19,0%. Зокрема, прострочена заборгованість за наданими кредитами збільшилась на 92,5% (на 65,3 млрд грн) – до 135,9 млрд грн (13,5% від загального обсягу кредитів) [5].

На думку провідних аналітиків, основними ризиками банківської системи України на даний момент є погіршення платоспроможності позичальників фінансових установ, що пов'язано зі складною політичною та економічною ситуацією. При цьому негативних факторів декілька: політична нестабільність, погіршення держав-

них фінансів та зниження зовнішньої ліквідності, падіння курсу національної валюти тощо.

Крім того, інтенсивне залучення вільних коштів населення і підприємств при високих реальних депозитних ставках і спрямування їх на непродуктивне споживання урядом (облігації внутрішньої державної позики) або на споживче кредитування населення або кредитування імпорту призводять до поглиблення кризових явищ в українській економіці, збільшує ризик ліквідності [4].

На наш погляд, основними напрямками діяльності щодо зменшення рівня ризиків банківської системи України в середньостроковій перспективі мають стати:

- диверсифікація банківських активів та впровадження нових депозитних програм;
- скорочення операційних видатків та збільшення доходу за рахунок комісійних платежів;
- підвищення рівня капіталізації банківського сектора шляхом залучення додаткового акціонерного капіталу, вдосконалення методики розрахунку обсягів і нормативів регулятивного капіталу та нормативів ризику;
- вдосконалення процедур санації, реорганізації та ліквідації банків;
- розвиток структури банківського сектору в напрямі оптимального поєднання великих банків із розгалуженою мережею філій та регіональних і муніципальних банків;
- створення умов для залучення інвестицій у вітчизняну банківську систему в межах, що не створюватимуть суттєвих фінансових ризиків.

5. Неформальна (тіньової) економіка. З проблемою тінізації економічних процесів стикаються майже всі країни світу. Як вважають експерти, обсяги тіньового сектора в економічно розвинених країнах світу утримуються на рівні 5-15% ВВП [9, с. 65]. На думку експертів МВФ, питома вага тіньової економіки зростає на ранніх етапах переходу до ринку, однак потім знижується з прогресом реформ та скороченням корупції в органах державної влади [7].

Виникнення військового конфлікту на території України, фінансова дестабілізація, зростання панічних настроїв економічних агентів та посилення адміністративного тиску призвели до формування (за розрахунками Мінекономрозвитку) безпрецедентно високого рівня тіньової економіки у 2015 році – 42% від обсягу офіційного ВВП (порівняно з 2014 роком збільшився на 7 в.п.). Такий розмір тіньової економіки в Україні набуває ознак загрози національній безпеці. Якщо тіньовий обіг перевищує 30%, а кількість зайнятих у ньому – 40%, виникає загроза для керованості економіки.

Відомо, що розмір тіньової економіки впливає на обсяг ризику відмивання грошей у банках (більшість тіньових схем в економіці України неможлива без залучення та безпосередньої участі банків).

Зазначимо, що в Україні аналіз ризику відмивання грошей покладено на єдиний орган –

Державну службу фінансового моніторингу України (Держфінмоніторинг), яка концентрує свою діяльність на описі виявлених типологій та схем відмивання грошей.

Відомо, що одним із елементів запобігання легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, є обов'язкова ідентифікація клієнтів банку.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», банкам забороняється відкривати та вести анонімні (номерні) рахунки. Крім того, банкам забороняється встановлювати кореспондентські відносини з банками, іншими фінансовими установами – нерезидентами, що не мають постійного місцезнаходження та не проводять діяльність за місцем своєї реєстрації та/або не підлягають відповідному нагляду в державі (на території) за місцем свого розташування, а також з банками та іншими фінансовими установами – нерезидентами, що підтримують такі кореспондентські відносини. Банкам забороняється вступати в договірні відносини з клієнтами-юридичними чи фізичними особами у разі, якщо виникає сумнів щодо того, що особа виступає не від власного імені [6].

Для покращення механізму запобігання «відмивання» коштів у банківській сфері України необхідним є:

- своєчасне надання Держфінмоніторингом інформації вітчизняним банківським установам щодо нових видів злочинної діяльності (шахрайство із цінними паперами, схеми фіктивного банкрутства, незаконного зняття грошових коштів з рахунків тощо);

- створення єдиної аналітичної системи для відстеження сумнівних фінансових операцій та розширення переліку самих операцій, які підлягають моніторингу (наприклад, обіг цінних металів, торгівля нерухомістю);

- посилення кримінальної відповідальності за шахрайство та економічні злочини у банківській сфері тощо.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що загострення ситуації в банківській системі триває. І, незважаючи на спроби українських банкірів її якось прикрасити, очевидні тенденції і факти свідчать, що специфікою функціонування банківського сектору України є слабо контрольовані фрагментарні процеси, низький рівень капіталізації, значна економічна та географічна концентрація, високий рівень ризиків, загрозливий вплив тіньової економіки, що і обумовлює гальмування його розвитку.

Проте перспективами подальших розвідок у даному напрямі можна вважати розробку комплексу заходів щодо впровадження у сучасні банківські відносини елементів альтернативного банкінгу, а саме: поступова (еволюційна) трансформація традиційних банків у «креатив-

ні». При цьому, поняття «креативний банк», пов'язано з категорією «креативна економіка», основними характеристиками якої є: висока роль нових технологій і відкриттів у різних областях діяльності людини; високий ступінь невизначеності; великий обсяг уже існуючих знань і гостра необхідність генерації нових [11, с. 3].

Отже, щоб ефективно функціонувати в умовах «креативної економіки», банки повинні постійно перетворюватися (трансформуватися) шляхом диверсифікації своїх стратегій та бізнес-напрямів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична записка «Уроки банківської кризи 2008–2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України» [Електронний ресурс] / Експертна група і Інформаційно-аналітичний центр АУБ. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=3920&menu=119&Itemid=113.
2. Батрименко В.В. Форми прояву транснаціоналізації банківської діяльності в Україні [Текст] / В.В. Батрименко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2011. – Вип. 26. – С. 114-120.
3. Мертенс О. Ефективність банківської системи України [Текст] / О. Мартенс, Дж. Урга // Банківська справа. – 1999. – № 6. – С. 29-36.
4. НБУ признался, что в финансовом секторе Украины обвал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hvylya.org/news/exclusive/nbu-priznalsya-chto-v-finansovom-sektore-ukrainyi-obval.html>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Преодоление глобального кризиса [Электронный ресурс]: годовой отчет МВФ за 2009 год. – Режим доступа: https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2009/pdf/ar09_rus.pdf.
8. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 17.11.2014 р. № 723 – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0723500-14>.
9. Рисін В. Особливості побудови національної системи оцінювання ризиків відмивання грошей [Текст] / В. Рисін // Вісник НБУ, 2010. – 65 с.
10. Річний звіт НБУ [Електронний ресурс]: офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
11. «The Creative Economy». Business Week (Special double issue: The 21st century corporation) [Text]. – August 28, 2000. – P. 1-5.
12. Peek R. Implications of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience [Text] / R. Peek. – 2000. – P. 45-48.

УДК 368.013:004.738.5

Геник С.Я.
студентка

Національного університету харчових технологій

Говорушко Т.А.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет харчових технологій

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTERNET INSURANCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття Інтернет-страхування, виявлено його основні переваги й недоліки. Проаналізовано розвиток ринку страхових послуг в Інтернет-середовищі України. Оцінено перспективи функціонування Інтернет-страхування у сучасних умовах.

Ключові слова: страхування, Інтернет, Інтернет-страхування, страхові послуги, страховий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие Интернет-страхования, выявлены его основные преимущества и недостатки. Проанализировано развитие рынка страховых услуг в Интернет-среде Украины. Оценены перспективы функционирования Интернет-страхования в современных условиях.

Ключевые слова: страхование, Интернет, Интернет-страхование, страховые услуги, страховой рынок.

ANNOTATION

The notion of Internet security, found its main advantages and disadvantages. The development of the insurance market in the Internet environment Ukraine, functioning. The prospects of Internet security in modern conditions.

Keywords: insurance, Internet, Internet-insurance, insurance services, the insurance market.

Постановка проблеми. З часом усе більша кількість фінансових інститутів використовують можливості мережі Інтернет для надання своїх послуг. Першими були банки й інші інвестиційні посередники. Тепер до них приєднались страхові компанії. Головним стимулом упродовження Інтернет-обслуговування страховими компаніями є необхідність зменшення витрат, розширення географії діяльності, забезпечення диверсифікації ризиків. Не менш важливими факторами є простота та комфортність купівлі страхового продукту в режимі on-line.

Розвиток страхової діяльності відбувається під впливом множини факторів та об'єктивних обставин, для кожної країни вони є індивідуальними, тому доцільним є визначення тенденцій розвитку Інтернет-страхування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти функціонування Інтернет-страхування висвітлено у працях багатьох як закордонних, так і вітчизняних авторів з проблематики розвитку електронної комерції. Так, значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили В. Базилевич, О. Залетов, С. Міщенко, С. Науменкова, Р. Пікус, Н. Приказюк, Б. Берман, А. Войчак, С. Гаркавенко, Є. Голубков, Н. Гон-

чарова, О. Данніков, В. Демидов, А. Дурович, П. Зав'ялов, О. Заруба, В. Кардаш, Г. Кессер-Павелку, Ф. Котлер, І. Краснов, Є. Крикавський, Н. Куденко, К. Кулхман, В. Кутербах, Н. Норіцин, В. Оніщенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на багатогранність наукових досліджень стосовно Інтернет-страхування, залишається проблема недостатнього висвітлення теоретичних та практичних аспектів щодо ефективного використання Інтернет-мережі для реалізації страховиками своєї продукції.

Мета статті полягає в ідентифікації проблем розвитку Інтернет-страхування, розробці пропозицій щодо усунення виявлених перешкод задля забезпечення перспектив поширення страхування в Інтернет середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом у наше життя стрімко увійшли інформаційні технології та Інтернет. Інтернет-продажі завойовують усе більшу увагу українського споживача. Ринок онлайн-торгівлі в Україні активно розвивається. Найбільш затребуваними виявилися товари. Інтернет-послуги страхування користуються попитом набагато менше в нашому матеріальному світі, проте є прогнози, що надалі Інтернет-страхування стане також досить популярним серед споживачів.

Підходи вчених до розкриття суті Інтернет-страхування мають деякі розбіжності. Наприклад, О.В. Новак [6] стверджує, що Інтернет-страхування – це комплекс взаємин страхової компанії і клієнта, що виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування і виплати страхового відшкодування при використанні технологій мережі Інтернет як найбільш зручних, швидких і дешевих засобів обміну інформацією.

У свою чергу, С.В. Науменкова [5] дає визначення Інтернет-страхування як процесу взаємодії страхової компанії та її клієнтів, який полягає у виборі страхових послуг, оформленні та придбанні страхових полісів і отриманні страхових премій з використанням мережі Інтернет.

Н.М. Спіцина [9] розуміє під Інтернет-страхуванням взаємодію інтересів між страховою ком-

панією і клієнтом, котра виникає при продажу страхового продукту та його обслуговуванні, але вироблена за допомогою мережі Інтернет.

Наведені вище підходи мають незначні розбіжності, проте сходяться на визначенні Інтернет-страхування як процесу взаємодії страховика та страхувальника, пов'язаного із наданням страхових послуг страховиком, їх обслуговування, здійсненні ним страхових виплат у разі настання страхового випадку за рахунок використання технологій мережі Інтернет.

Інтернет-страхування має ряд своїх переваг, до яких слід віднести [8, с. 265]:

- спрощення процесу страхування за допомогою наочного та інтуїтивно зрозумілого способу порівняння, вибору страхової компанії і страхових продуктів;

- можливості замовлення страхової послуги, не виходячи з будинку або офісу;

- мінімізація «людського» чинника: відсутність у більшості випадків необхідності зустрічі і спілкування з представниками страхової компанії;

- відсутність втрати значної кількості часу на проходження медогляду при оформленні медичного полісу;

- оперативність оформлення (у середньому близько 20 хвилин через сайт, у той час як в офісі страховика це займає понад дві години);

- простота та універсальність способів оплати (готівковий, безготівковий розрахунки, електронні гроші);

- автоматизація розрахунку страхової суми і тарифів за допомогою страхового мультимедіа-кулятора;

- зниження витрат на оренду офісів, виплату робітникам заробітної плати.

У той же час, незважаючи на зручність використання Інтернет-страхування, воно володіє рядом недоліків, таких як:

- необхідність клієнта самому розбиратися в тонкощах і нюансах роботи з сайтом страховика;

- устанавлюються певні варіанти страхових сум, змінити які клієнт не може;

- значно менша кількість страхових продуктів розміщується на Інтернет-сайтах страхових компаній для продажу;

- страхові поліси транспорту та нерухомості, що знаходяться в заставі, не продаються;

- клієнт не може заздалегідь повністю ознайомитися з усіма умовами договору.

Існують два напрямки Інтернет-страхування: on-line і off-line.

Система on-line виконує практично повний цикл продажів у віртуальному режимі: розрахунок вартості, заповнення заяви на страхування. Через Інтернет реально провести й оплату. При такому варіанті страховик зі страхувальником (їхні представники) можуть віч-на-віч і не побачитися. Правда, майже у всіх компаніях клієнт все-таки одержує з кур'єром страховий поліс – документ на паперовому носії.

По системі off-line клієнт може одержати на сайті страховика інформацію про пропоновані страхові продукти, про умови укладання договору, іноді відразу довідатися про розмір страхової премії, направити через Інтернет запит на розрахунок премії при нестандартних випадках, задати питання в конференції (форумі) на сайті або по електронній пошті [3].

Незважаючи на зручність Інтернет-страхування, в Україні даний вид послуг носить неповноцінний характер, адже Цивільний кодекс у ст. 979 «Договір страхування» дає чітке визначення договору страхування як письмової угоди між страхувальником та страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату страхувальнику або іншій особі, визначеній у договорі страхування страхувальником, а користь якої укладено договір страхування, а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені строки та виконувати інші умови договору страхування. Саме директивна вимога законодавства щодо обов'язковості існування договору страхування у письмовій формі уповільнює розвиток Інтернет-страхування в Україні.

Тому залежно від цілей, набору страхових продуктів і технологічної реалізації процесу онлайн-страхування страхові компанії України і посередники можуть пропонувати:

- порівняльний розрахунок по одному чи різним страховим пропозиціям з можливістю тільки онлайн-заявки на телефонний зв'язок з продавцем для обговорення розрахованого варіанта;

- порівняльний розрахунок по одному чи різним страховим пропозиціям з можливістю онлайн-заявки з повним чи частковим заповненням необхідної для укладання поліса інформації та оплати банківською платіжною картою;

- порівняльний розрахунок по одному чи різним страховим пропозиціям з можливістю онлайн-заявки з повним чи частковим заповненням необхідної для укладання поліса інформації, оплати банківською платіжною картою і організації зустрічі зі штатним співробітником або агентом тієї чи іншої страхової компанії;

- порівняльний розрахунок по одному чи різним страховим пропозиціям з можливістю онлайн-заявки з повним чи частковим заповненням необхідної для укладання поліса інформації, оплати банківською платіжною картою і організації зустрічі з штатним співробітником або агентом тієї чи іншої страхової компанії для огляду майна, якщо такий вимагається, і з доставкою поліса безпосередньо страхувальнику.

Страхування як фінансова послуга, що має нематеріальний характер, – об'єкт, придатний для продажу без прямого контакту між продавцем та покупцем. У першу чергу це стосується тих видів страхування, які не вимагають фізичної присутності представника страховика для оцінки майнового інтересу, що підлягає страхуванню. Отже, йдеться про види стра-

хування з невисокими страховими преміями, фіксованими страховими тарифами та страховими виплатами.

У період економічної кризи, коли учасники страхового ринку активно шукають способи заощадження, дистанційне обслуговування через Інтернет стає дедалі популярнішим. Інтернет-страхування допомагає економити, а ще воно дозволяє страховику та страховим посередникам обслуговувати найбільшу кількість клієнтів у найменші строки. Утім, незважаючи на зручність та ефективність Інтернет-страхування, воно має також ряд питань, які потребують детальнішого законодавчого врегулювання.

Цифровий підпис Інтернет-страхування передбачає укладення та обслуговування договорів страхування за допомогою дистанційних засобів зв'язку. І хоча сучасні технології дозволяють здійснити всі дії з укладення договору без фізичної присутності сторін правочину, використання паперових бланків і форм у страховому процесі не піддається швидким змінам. Очевидно, проблема пов'язана із правовим регулюванням, яке не дозволяє використовувати новітні технології повною мірою.

Імперативна вимога законодавства (ст. 981 ЦК, ст. 16 Закону «Про страхування») щодо письмової форми договору страхування дозволяє здійснити цей правочин дистанційно, лише із застосуванням електронного цифрового підпису (далі – ЕЦП). Відповідно до закону, використання ЕЦП не змінює порядку підписання договорів, встановленого для вчинення правочинів у письмовій формі. Водночас ЦК закріплює, що використання ЕЦП допускається у випадках, встановлених законом, іншими актами цивільного законодавства або за письмовою згодою сторін (ст. 207 ЦК), яка має містити зразки відповідного аналога власноручних підписів. Оскільки в законодавстві про страхування немає вказівки на допустимість використання ЕЦП під час укладення договорів страхування, необхідна письмова згода сторін. Але процедура надання такої згоди не зовсім зрозуміла: чи буде вимога щодо її надання виконаною, наприклад, при обміні електронними листами із зразками ЕЦП? Законодавство не роз'яснює це питання, а відповідної практики укладення договору страхування в Україні, на жаль, немає.

Недостатньо врегульованим є також статус паперових копій електронних документів і порядок їх посвідчення. Нотаріусам надано повноваження посвідчувати ЕЦП за наявності в них відповідної технічної можливості для роботи з електронними документами. Центри сертифікації мають право засвідчувати наявність електронного документа на певний момент часу. Але хто і в якому порядку має посвідчувати паперові копії документа, законодавство не пояснює. Зазначені прогалини спричиняють низький попит на послуги ЕЦП.

Не дивно, що відносини щодо використання цифрового аналогу власноручного підпису роз-

виваються в Україні дуже повільно. Щоб ЕЦП можна було прирівняти за правовим статусом до власноручного підпису, потрібно користуватися послугами виключно акредитованих центрів. Не менш важливо й те, що вартість програмного забезпечення для користування ЕЦП з посиленним сертифікатом відкритого ключа, що може використовуватися без обмеження відповідно до законодавства України, становить близько 500 грн. Небезпідставними є сумніви щодо великої кількості бажаючих придбати таке програмне забезпечення для укладення договору страхування. Викладене дозволяє зробити висновок про необхідність удосконалення законодавства у сфері електронного документообігу для підвищення довіри потенційних користувачів ЕЦП до електронного документообігу та популяризації дистанційного укладення договорів.

Укладення договору страхування через Інтернет вимагає дистанційної виплати страхової премії. Страховики вже декілька років інтегрують у власні сайти інтерфейс для розрахунку за страхові послуги електронними грошима, незважаючи на те, що їх використання майже нерегульоване в Україні. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, займає позицію неутручання в регулювання цих процесів, посиляючись на відсутність повноважень (лист Держфінпослуг від 15.04.2004 р. № 397/08-11), а Національний банк України регулює виключно діяльність банків, пов'язану з випуском електронних грошей, та її моніторинг (Положення Постановою правління НБУ від 25.06.2008 р. № 178).

Дистанційне надання страхових послуг вимагає і посиленої уваги до питань захисту прав споживача – сторони договору, менш поінформованої щодо споживаної послуги і через це менш захищеної, ніж продавець. Недостатній рівень захисту прав споживачів зменшує їхню довіру до ринку страхових послуг, скорочує попит на них та погіршує інвестиційний клімат на ринку. Серед напрямів захисту прав споживачів, які Україні бажано запозичити з європейського досвіду, можна виокремити захист від нав'язування послуг споживачу, а також заходи щодо захисту від шахрайського використання пластикової карти.

Окремої уваги потребує захист персональних даних споживача. Інтернет-страхування нерозривно пов'язане зі збереженням інформації про страхувальника в базах даних страховика. На даний час в Україні немає спеціального закону, який би чітко визначав, що є персональними даними і який режим доступу на них поширюється. Конституція закріплює загальну заборону на збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди. Закон «Про інформацію» декларує, що інформація про особу охороняється законом, але не класифікує таку інформацію як конфіденційну. Згідно із Законом «Про за-

хист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», захищається інформація з обмеженим доступом, вимога щодо захисту якої встановлена законом. У сфері страхування Держфінпослуг вимоги щодо забезпечення конфіденційності та захисту даних в інформаційних системах встановлено тільки для страховиків, що здійснюють страхування життя. Очевидно, що неузгодженість термінів і прогалини в регулюванні відносин щодо захисту персональних даних спричиняють потребу в уніфікованому акті у цій сфері. 1 січня 2011 р. має набрати чинності Закон «Про захист персональних даних», проект якого було зареєстровано у ВР ще 25 березня 2008 р., а прийнято парламентом лише 1 червня 2010 р. Оцінка цього нормативно-правового акта не може бути однозначною і заслуговує на окрему статтю. Зауважимо лише, що цей Закон є новим кроком України до європейської інтеграції та забезпечення основоположних прав людини. Проте вже зараз юристи та представники бізнес-кіл дискутують з приводу недоцільності та практичної неможливості виконання положень нового документа [1].

Висновки. Таким чином, питання Інтернет-страхування в Україні майже не улагоджені нормативно. Актуальною залишається проблема подальшої розробки закону про Інтернет-страхування, який би дозволив вирішити всі спірні моменти. Доцільним також буде перегляд самої суті понять «страхова послуга» та «договір страхування», адже Цивільний кодекс дає чітке визначення договору страхування як письмової угоди між страхувальником та страховиком, що унеможлиблює повноцінне функціонування Інтернет-страхування в Україні.

Водночас використання технології Інтернет-страхування потребує детальнішого та чіткішо-

го правового регулювання електронного документообігу в цивільному обороті, нормативного закріплення статусу користувачів електронних грошей, приведення законодавства про захист прав споживачів у відповідність до актів європейського законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щотижнева інформаційно-правова газета «Правовий тиждень», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=60237>.
2. Закон України «Про страхування»: офіц. текст станом на 01.04.2015 р. / Верховна Рада України. – К.: Парламентське вид-во, 1996.
3. Красикова А.В. Гражданско-правовое регулирование электронных сделок / А.В. Красикова. – Саратов, 2005. – 198 с.
4. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко [та ін.]. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
5. Новак О.В. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» (для студ. Напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент» IV курсу денної та заочної форми навч.) / Укл. О.В. Новак. – Алчевськ: ДонДТУ, 2010. – 120 с.
6. Приказюк Н. Роль Інтернету в реалізації страхових послуг / Н. Приказюк, Т. Моташко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Київ, 2014. – С. 45–52.
7. Свешнікова К.Т. Перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні / К.Т. Свешнікова, А.С. Тюлін // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 264–268.
8. Спіцина Н.М. Переваги та недоліки Інтернет-страхування в Україні / Н.М. Спіцина, О.В. Григораш // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальные проблемы современных наук-2007». – Польща: Przemysl, Sp. z o.o. Nauka I studia, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12.APSN_2007/Economics/20665.doc.htm.

УДК 336.77

Глушаченко С.С.

аспірант

Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT CREDIT RATING INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль рейтингових систем для оцінювання кредитоспроможності промислових підприємств, проаналізовано існуючі підходи до формування кредитного рейтингу, обґрунтовано необхідність урахування впливу галузевих характеристик на кредитоспроможність підприємства. Запропоновано перелік кількісних та якісних показників галузевих ризиків у діяльності промислових підприємств, визначено механізм їх розрахунку.

Ключові слова: кредитний рейтинг, кредитоспроможність підприємства, галузевий ризик, кількісні та якісні показники ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль рейтинговых систем для оценки кредитоспособности промышленных предприятий, проанализированы существующие подходы к формированию кредитного рейтинга, обоснована необходимость учета влияния отраслевых характеристик на кредитоспособность предприятия. Предложен перечень количественных и качественных показателей отраслевых рисков в деятельности промышленных предприятий, определен механизм их расчета.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, кредитоспособность предприятия, отраслевой риск, количественные и качественные показатели риска.

ANNOTATION

In this paper, the role of rating systems to assess the creditworthiness of the industry was determined, analyzed the existing approaches to the formation of credit rating, was justified by the need to consider the impact of industry characteristics on the creditworthiness of the company. The author proposed a list of quantitative and qualitative indicators of branch risks in the industry, the mechanism of their calculation.

Keywords: credit rating, the creditworthiness of the company, the industry risk, quantitative and qualitative indicators of risk.

Постановка проблеми. Проблема вдосконалення кредитного механізму є однією з пріоритетних задач як в Україні, так і за кордоном. Визначення кредитоспроможності позичальника – завдання, яке щодня розв'язується працівниками кредитної організації, процедура проведення якої має чітко регламентовану схему. У той же час кредитоспроможність підприємства є одним з найбільш складних питань у механізмі повернення кредиту. Необхідність вивчення сутності кредитоспроможності промислових підприємства пояснюється як відсутністю єдиної думки серед різних авторів з приводу визначення самого поняття, так і подальшим розвитком банківської інфраструктури, яка, у свою чергу, впливає на формування та утримання даного терміну.

Процес розвитку сфери банківського обслуговування та економічних відносин у цілому вносить постійні корективи в критерії оцінки

кредитоспроможності підприємства, у результаті чого виникає необхідність постійного контролю та внесення змін у процес аналізу кредитоспроможності позичальника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичною базою дослідження сутності кредитоспроможності підприємства, а також проблем її оцінки є роботи зарубіжних вчених: Е. Альтмана, Г. Андерсона, У. Бівера, Дж. Сінгела, А. Сміта, Г. Спрінгейта, Д. Фулмера, Дж. Шима та ін.

Важливу роль у розробці методики оцінки кредитного рейтингу підприємства зіграло вивчення та критичний аналіз робіт А.В. Батуніна, О.П. Зайцевої, Г.Г. Кадикова, Р.С. Сайфуліна, А.Ф. Черненко. У своїх працях питання методології та практики рейтингів в економіці розглядали такі відомі дослідники, як Г.М. Азаренкова, А.М. Кармінський, А.А. Пересецький, Н.П. Кондраков, Л.В. Донцова, Л.Є. Басовський, О.М. Юркевич [1–3]. У процесі підготовки роботи також використовувалися статистичні дані підприємств, згруповані за галузевою належністю, інструктивні та методичні матеріали НБУ, методичні матеріали вітчизняних банків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишається невирішеною проблема вибору показників і методу рейтингової оцінки промислового підприємства. Важливою умовою здійснення оцінки кредитоспроможності підприємства та визначення його кредитного рейтингу є аналіз зовнішнього середовища існування підприємства-позичальника та галузевих особливостей його діяльності. Наявність ліквідного забезпечення, відмінна кредитна історія та стійкий фінансовий стан часто не є безумовною гарантією повернення кредиту.

Значна частина кредитів перетворюється на проблемні саме внаслідок впливу зовнішніх факторів та неврахування певних особливостей діяльності підприємств різних галузей економіки, що є причиною недостатньої обізнаності банківського менеджменту щодо потенційних проблем, які можуть виникнути у позичальника. Взагалі, підприємствам різних сфер діяльності та галузей народного господарства притаманні визначені особливості організації фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, виробництва продукції, формування доходів, витрат та фінансо-

вих результатів, які потрібно враховувати при оцінці кредитоспроможності.

Однак слід зауважити, що в методичних та нормативних документах, які стосуються аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, основні показники не враховують галузеві особливості діяльності промислових підприємств. Отже, виникає необхідність забезпечити порівнянність основних критеріїв і показників, що характеризують особливості фінансового стану підприємств різних галузей, із тими, котрі широко використовуються банками для оцінки фінансового стану позичальників.

Мета статті полягає у визначенні ролі рейтингових систем при оцінюванні стану промислового підприємства, аналізі існуючих підходів до формування кредитного рейтингу, обґрунтуванні необхідності врахування галузевих особливостей шляхом визначення галузевих ризиків у діяльності промислових підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Одним з інструментів взаємодії інвесторів і кредиторів з підприємствами виступає публічний рейтинг, або рейтингова оцінка, який є важливим інформаційним засобом, індикатором та інструментом підтримки ділових відносин. Рейтинг надає порівняльну оцінку значимості, масштабності підприємства та характеризується числовим показником, номером або класом. Рейтинг міжнародних рейтингових агентств дозволяє підприємству отримати ряд дуже цінних переваг, які мають стратегічне значення в довгостроковій перспективі розвитку.

У працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері формування методик об'єктивного оцінювання суб'єктів господарювання чимало уваги відведено обґрунтуванню сутності поняття «рейтинг» та відмінностям його від інших, схожих, на перший погляд, категорій, таких як «ранг», «ренкінг», «рейтингова система», «експертна система». Ретельніше розглядають термін «рейтинг» та суміжні з ним категорії науковці. Так, О.М. Кармінський, акцентуючи увагу на кількісній, вартісній природі рейтингу, визначає його як всеохоплюючу оцінку стану обраного об'єкта, що в результаті дає змогу віднести його до певного класу чи категорії [4, с. 16].

Дещо іншої думки дотримується П.В. Горський, який, по-перше, ототожнює поняття «ренкінг» та «рейтинг», уважаючи останній «впорядкованим списком визначених об'єктів, побудованим за спадання певної «якості» цих об'єктів». Окрім цього, комплексний впорядкований висновок фахівців стосовно стану того чи іншого об'єкта автор відносить до категорії власне рейтингів, а також виділяє групу аналітичних рейтингів, в яких об'єкти впорядковують за допомогою математичних моделей. Важливим аспектом при такому розмежуванні є те, що експертні рейтинги можуть опиратись на одну чи декілька моделей, а при розробленні аналітичних списків так чи інакше можуть використовуватись судження експертів [5].

І.П. Мігус та О.М. Урікова розцінюють рейтинг як основне джерело інформації про стан підприємства. І.П. Мігус відводить рейтингу роль «інформації до уваги», призначеної для вкладників, які володіють та управляють інвестиційними портфелями, а також для інших учасників ринку цінних паперів [6, с. 84]. О.М. Урікова при цьому підкреслює, що рейтинг дає змогу найкомпактніше відобразити комплексну інформацію про підприємство та особливості його діяльності [7].

У контексті вищезазначеного кредитний рейтинг підприємства – це універсальний інструмент для оцінки його кредитоспроможності, надійності боргових зобов'язань і встановлення плати за відповідний кредитний ризик. Він дає можливість заявити потенційним інвесторам і партнерам про кредитоспроможність підприємства, не розголошуючи при цьому конфіденційної інформації, та зробити стосунки позичальника й інвестора максимально прозорими і ефективними.

В існуючих методиках оцінки кредитного рейтингу підприємства є відмінності, по-перше, у способі розрахунку фінансових коефіцієнтів, а по-друге, у виборі якісних показників кредитоспроможності. У зв'язку зі значною широтою діапазону наявних нормативних значень банки найчастіше розраховують фінансові показники попередніх років і відповідно до них проводять оцінку поточного становища позичальника. Як правило, це трудомістке завдання. На нашу думку, необхідно сформувати єдиний для всіх банків комплекс методів оцінки кредитного рейтингу підприємств-позичальників, який би враховував як кількісні, так і якісні складові, розраховані за цілим рядом напрямків.

Якісна оцінка кредитного рейтингу суб'єкта господарювання дозволяє прийняти зважене рішення щодо доцільності надання кредиту, а потім проводити зважену політику відносно конкретного позичальника. Крім того, урахування галузевих особливостей при визначенні кредитного рейтингу промислового підприємства на основі використання як традиційних критеріїв оцінювання, так і нових показників сприяє поглибленню аналізу та отриманню об'єктивнішої інформації про фінансовий стан не лише позичальника, а й галузі, до якої належить те чи інше підприємство, та вдосконаленню підходів до формування кредитної політики банку та оцінки кредитного ризику.

До факторів зовнішнього середовища, які підлягають аналізу, належать: перспективи економічного зростання; цикли ділової активності; вразливість до державного регулювання. Істотне значення для розуміння середовища, в якому працює підприємство, а також для виявлення основних факторів успіху в цьому середовищі має аналіз структури галузі. Щоб зробити висновок про структуру галузі, аналізуються наступні параметри: фактична кількість підприємств-конкурентів у галузі; частка декількох найбільш

великих підприємств на ринку; механізми ціноутворення в галузі; динаміка цін на ринку та загальна тенденція їхньої зміни; диференціація продукції; експортний потенціал галузі.

Аналіз положення промислового підприємства в галузі необхідно починати з оцінки ринку та особливостей конкуренції. Тут важливо визначити географічні межі ринку: місцевий, регіональний, національний, міжнародний, глобальний. Від масштабу ринку залежить рівень диверсифікації споживачів, а від неї, у свою чергу, – стабільність виручки підприємства. Чим більше диверсифіковані споживачі, тим більше та стабільніше виручка, тим стійкіше положення підприємства.

Крім того, у кожній галузі по-різному оцінюється рух фінансових потоків. При визначенні стійкості фінансових потоків підприємства-позичальника доцільно оцінити характер попиту: чи залежить він від сезонних і циклічних коливань. Чим ширше амплітуда коливання попиту, тим вище ризик. Якщо підприємство належить до тих галузей, для яких характерне сильне коливання попиту, потрібно визначити, яким чином компанія перешкоджає цим коливанням. Стійка динаміка попиту зазвичай визначається стадією життєвого циклу продукції та технологією виробництва. Необхідність визначити динаміку попиту обумовлена тим, що від неї залежить здатність підприємства генерувати прибуток і грошовий потік на тому рівні, який буде достатнім для своєчасного виконання фінансових зобов'язань.

Ризики, пов'язані з галузевою специфікою, включають в себе:

- ризики ринку товарів і послуг: ризики, залежні від попиту (з його динамікою і циклічністю), пов'язані з особливостями ціноутворення, характером конкуренції на ринку;

- ризики в процесі виробництва: тривалість виробничого циклу, упровадження інноваційних технологій, плинність висококваліфікованих кадрів, капіталомісткість та ін.

Показники галузевої специфіки діляться на кількісні та якісні. До кількісних показників можна віднести фінансові коефіцієнти: поточної ліквідності, рентабельності, оборотності та інші, а до якісних показників відносяться рівень конкурентоспроможності підприємства всередині галузі та напрями розвитку галузі.

Якісні показники специфіки певної галузі для оцінки кредитоспроможності позичальника наведено в табл. 1.

У процесі аналізу кількісних параметрів доцільно порівняти отримані фактичні показники фінансових коефіцієнтів з певними нормативними значеннями, характерними для конкретної галузі. У свою чергу, нормативні значення можуть коливатися, що призводить до ускладнення при оцінці позичальників банками. Коливання значень коефіцієнтів пов'язані з багатьма чинниками: починаючи з внутрішніх, наприклад, упровадження нових технологій виробництва, і закінчуючи зовнішніми, такими як поточний стан економіки. У зарубіжних країнах економісти й зараз використовують різні підходи до розрахунку нормативних значень фінансових коефіцієнтів.

Вибирати фінансові коефіцієнти необхідно, керуючись наступними критеріями:

- кількість коефіцієнтів не повинна бути занадто великою;
- коефіцієнти не повинні «копіювати» один одного;
- коефіцієнти повинні максимально відображати фінансовий стан позичальника;
- коефіцієнти повинні бути максимально інформативними.

Таблиця 1

Якісні показники галузевої специфіки для оцінки кредитного рейтингу підприємства

Показники	Критерій оцінки	Зміст показників
Динаміка розвитку галузі	Аналізується динаміка розвитку галузі на основі галузевих статистичних даних	Визначається шляхом зіставлення та аналізу ряду статистичних показників, що характеризують розвиток галузі за певний період
Перспективи розвитку галузі	Використовуються сценарії розвитку галузі (песимістичний та оптимістичний)	Будується прогноз розвитку галузі на основі аналізу динаміки її розвитку
Потреба ринку галузі в подібного роду продукції (роботах, послугах)	1. Аналізуються асортимент, попит і пропозиція продукції по галузях за допомогою: а) оцінки виконання плану по асортименту; б) оцінки рівня цін по галузі; в) оцінки показників впливу якості продукту на його середню ціну, таких як: – питома вага нової продукції в загальному обсязі випуску продукції; – питома вага сертифікованої продукції в загальному обсязі випуску продукції; – питома вага продукції, яка відповідає світовим стандартам, у загальному обсязі випуску продукції. 2. Аналіз конкурентоспроможності проводиться за допомогою інтегрального показника по існуючих методиках	Визначається шляхом вивчення асортименту продукції та попиту на неї на основі представлених позичальником даних про підприємство: а) розраховується як відношення загального обсягу готової продукції, зарахованого у виконання плану за асортиментом, до загального обсягу планової готової продукції: – показує середню ціну реалізації продукції по галузі; – дозволяє оцінити якість виробленої продукції; б) розраховується як відношення групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними параметрами: аналізується конкурентоспроможність продукції, що показує здатність «виживання» та реалізації товару, а також попит на продукцію підприємства

У процесі розрахунку фінансових коефіцієнтів повинні бути враховані галузеві особливості підприємства-позичальника. Для цього доцільно створити єдину базу підприємств, розділивши їх на групи відповідно до галузевих особливостей, і на підставі даної бази розрахувати оптимальне значення фінансових коефіцієнтів. Це допомогло б прискорити процес видачі кредиту та полегшило б саму процедуру оцінки кредитного рейтингу промислового підприємства. Можна визначити перелік необхідних коефіцієнтів, тобто тих коефіцієнтів, які стануть основними та обов'язковими, а інші будуть визнані додатковими та будуть розраховуватися при необхідності.

Розрахунок оптимальних фінансових показників необхідний і самим підприємствам для оцінки поточної діяльності та її постійного моніторингу. Значення фінансових коефіцієнтів могли б виступати для підприємств орієнтиром при розвитку діяльності та порівняльним показником з іншими підприємствами галузі. Єдина база нормативних значень коефіцієнтів по галузях для оцінки фінансового стану підприємств і системи рейтингів надійності, стійкості та кредитоспроможності допомогла б комерційним банкам вирішити проблему оцінки кредитоспроможності підприємств-позичальників, скоротити ризики, а також підвищити ефективність кредитних операцій і, відповідно, якість кредитного портфеля.

До таких показників слід віднести:

- коефіцієнт фінансової незалежності;
- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт термінової ліквідності;
- оборотність товарно-матеріальних запасів (днів);
- оборотність дебіторської заборгованості (днів);
- оборотність кредиторської заборгованості (днів);
- оборотність оборотних активів;
- рентабельність продукції;
- рентабельність реалізації продукції, або норма чистого прибутку.

Таким чином, методика оцінки кредитного рейтингу підприємства повинна базуватися на врахуванні чотирьох інтегральних факторів, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства та пов'язані з ними ризики невиконання кредитних зобов'язання:

- виробничий потенціал і динаміка розвитку підприємства;
- позиції підприємства на ринку та перспективи розвитку галузі;

- рівень управління підприємством;
- фінансовий стан підприємства та його відповідність основним параметрам галузі.

Перевага методики полягає в тому, що нормативні значення розраховані за багатьма показниками, і це дає можливість аналізувати кредитоспроможність підприємства більш глибоко. Це, безсумнівно, нелегке завдання, оскільки на результати розрахунків можуть вплинути такі показники, як асортимент і обсяг продукції, розмір підприємства та кількість його філій, надійність статистичних даних тощо.

Висновки. Процес оцінки кредитного рейтингу промислового підприємства стане оперативніше, якщо розраховувати щонайменше нормативні показники фінансових коефіцієнтів по галузях за попередні роки. Подібний розрахунок фінансових коефіцієнтів по всіх галузях економіки дозволить більш ефективно проводити процедуру оцінки кредитоспроможності підприємств-позичальників і більш точно визначити платоспроможність організації не тільки на поточний момент, але і на майбутнє, що призвело б до зменшення ризику невиконання зобов'язань позичальником.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г.М. Рейтингове оцінювання як метод визначення кредитоспроможності позичальників банку / Г.М. Азаренкова, О.О. Беленкова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2011. – № 1(10). – С. 219–223.
2. Модели рейтингов как фактор риск-менеджмента / А.М. Карминский, А.А. Пресецкий, С.В. Головань // Модернизация экономики и общественное развитие: сб. науч. работ; отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – Кн. 3. – С. 23–33.
3. Юркевич О.М. Кредитный рейтинг как инструмент оцінки кредитного ризику / О.М. Юркевич // Фінанси, облік, аудит. – 2009. – № 13. – С. 130–135.
4. Рейтингование в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.
5. Горский П.В. Положение об аналитическом рейтинге рангового типа / П.В. Горский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.information-technologies.ru/articles/rank-type/>.
6. Щербак А.В. Перспективи використання рейтингових оцінок в інвестиційній діяльності підприємств / А.В. Щербак // Економіка та управління підприємствами. – 2008. – № 5(83). – С. 83–91.
7. Урікова О.М. Рейтингова оцінка фінансового стану підприємства / О.М. Урікова // Перспективи та пріоритети розвитку економічного аналізу: тези доповідей і виступів III Всеукраїнської конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. – Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2006. – С. 293–294.

УДК 354.21:351.713:336.2

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Земба М.В.

студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

IMPACT OF FISCAL POLICY IN UKRAINE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив фінансової політики України на фінансово-економічну безпеку підприємницьких структур. Розглянуто окремі питання щодо реформування фінансової політики та перспективи переорієнтації податкової системи із суто фінансових цілей на стимулювання економічного зростання. Розкрито суть фінансової політики та запропоновано шляхи її удосконалення задля забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур. Запропоновано реформування, яке повинне передбачати стимулювання економічного зростання та підвищення рівня благополуччя населення, завдяки чому збільшаться також і податкові надходження.

Ключові слова: фінансова політика, фінансово-економічна безпека, підприємницькі структури, фінансові стимули, податкове навантаження, стимулювання інноваційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние фискальной политики Украины на финансово-экономическую безопасность предпринимательских структур. Рассмотрены отдельные вопросы реформирования фискальной политики и перспективы переориентации налоговой системы с чисто фискальных целей на стимулирование экономического роста. Раскрыта суть фискальной политики и предложены пути ее совершенствования для обеспечения финансово-экономической безопасности предпринимательских структур. Предложено реформирование, которое должно предусматривать стимулирование экономического роста и повышение уровня благополучия населения, благодаря чему увеличатся также и налоговые поступления.

Ключевые слова: фискальная политика, финансово-экономическая безопасность, предпринимательские структуры, фискальные стимулы, налоговая нагрузка, стимулирование инновационной деятельности.

ANNOTATION

The impact of the fiscal policy of Ukraine on the financial-economic security of businesses is observed in this article. There are also observed some issues of the reforming of the fiscal policy and the perspectives of the reorientation of tax system from fiscal goals to the stimulation of the economic growth. The essence of fiscal policy is discovered and the ways of its improvement to ensure financial and economic security of businesses are proposed. Also the reforming is proposed in Ukraine, which should provide the stimulus of economic growth and raise of the income of the population due to which the tax revenue will increase as well.

Keywords: fiscal policy, financial and economic security, businesses, fiscal incentives, the tax burden, fostering innovations.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток підприємницьких структур у значній мірі залежить від рівня забезпеченості їх фінансово-економічної безпеки, оскільки лише за таких умов можлива реалізація внутрішньої і зовнішньої

політик, серед яких фінансова, які будуть відповідати національним інтересам України.

Актуальність проблеми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні набуває також особливої гостроти внаслідок існування: недостатньо керованих з боку держави процесів формування сектора малого бізнесу та ділової активності населення загалом у період ринкової транс-формації економіки і суспільного життя; недосконалого конкурентного середовища, бюрократичних та обтяжливих процедур державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; проявів концентрації (монополізації) товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав діяльності; існування штучних бар'єрів у здійсненні роботи підприємств, корупції у відносинах «бізнес – влада»; надмірного рівня криміналізації і тінізації економіки; недостатнього рівня соціальної відповідальності бізнесу [1, с. 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних проблем впливу фінансової політики на підприємницькі структури присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Л.М. Алексеєнко, В.Д. Бантон, Т.Г. Васильців, Ю.В. Вашай, К.С. Горячева, Т.В. Клименко, П.В. Мельник, А.Р. Огоновський, С.Т. Сидоренко, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова, С.І. Юрій та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у дослідженнях згаданих авторів недостатньо уваги приділено ролі фінансової політики у забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності фінансової політики та пошуку можливих шляхів її удосконалення задля забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під підприємницькою структурою розуміють самостійно господарюючий суб'єкт, що утворюється для задоволення суспільних потреб і являє собою організаційну сукупність об'єктів та процесів (управлінських, виробничих, організа-

ційних, інформаційних), які взаємопов'язані й взаємодіють між собою з метою отримання прибутку підприємцем і/або позитивного соціального ефекту. Підприємницькі структури слід характеризувати як системний об'єкт, що має певні властивості, а саме цілісність, ієрархічність, інтертивність [2, с. 34].

Економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки та є передумовою її стабільного розвитку. Економічну безпеку підприємницьких структур необхідно розглядати за системним підходом, який передбачає наявність єдиної мети (захист життєво важливих інтересів суб'єктів системи, задоволення яких забезпечує належний рівень їх існування, ефективність функціонування та здатність до розвитку, розширеного відтворення, а також структурно збалансований розвиток економіки); суб'єктів регулювання, їх функцій, методів та засобів управління і форм фінансування роботи з їх забезпечення; елементів складу моделі системи [1, с. 72].

Сутність категорії «фінансова безпека підприємства» розкриває такий його фінансовий стан, який характеризується:

- збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємницькими структурами;
- стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз;
- здатністю фінансової системи підприємницьких структур забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів;
- забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 5].

Функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки має бути спрямоване на досягнення таких задач:

- визначення фінансових інтересів суб'єкта господарювання, які потребують захисту;
- виявлення на ранніх стадіях загроз як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, які не дозволяють суб'єкту господарювання реалізувати фінансові інтереси;
- розробка та реалізація системи заходів щодо нейтралізації загроз фінансовим інтересам суб'єкта господарювання та недопущення можливих фінансових збитків [4, с. 340].

Якщо стратегічні засади забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні чітко визначають мету та завдання, які необхідно реалізувати суб'єктам системи економічної безпеки бізнесу, їх функції, а також основні напрями державної політики у цій сфері, то тактичні засади цієї політики необхідно визначати за основними (чи найбільш незабезпеченими) функціональними складниками економічної безпеки підприємництва. Недоліки чинної фіскальної політики є проблемою і тому потребують удосконалення в аспектах економічної безпеки підприємства [1, с. 262].

Фіскальна політика є важливою складовою фінансово-економічної безпеки підприємства. Вона повинна в першу чергу бути пов'язаною з розвитком підприємництва, із суспільним розвитком та його інвестуванням.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат шляхом впливу на стан господарської кон'юнктури, перерозподілу національного доходу, нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм [5, с. 4].

Діюча в Україні фіскальна політика характеризується як недосконала, оскільки негативно впливає на розвиток підприємництва. До основних недоліків чинної фіскальної політики можна віднести такі [6, с. 341]:

- нестабільна та внутрішня суперечність податкового законодавства;
- високий рівень податкового навантаження на бізнес;
- велике навантаження на фонд оплати праці, що сприяє тінізації заробітної плати, поширенню виплат в конвертах;
- низька ефективність податкової системи, яка зумовлює поширення фактів ухилення від оподаткування;
- складність системи адміністрування, висока вартість збирання податків, запровадження додаткових адміністративних обмежень у справлянні податків.

Для реалізації пріоритетів розвитку податкової політики необхідно здійснювати комплекс стимулюючих заходів, які передбачають: зниження податкового тиску, стимулювання інноваційної діяльності, сприяння розвитку малого підприємництва, підвищення фіскальної ефективності податків унаслідок розширення податкової бази, поліпшення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, декриміналізація податкового законодавства [7, с. 675].

Для реалізації пріоритетних напрямів та досягнення намічених цілей бюджетної політики необхідно задіяти інструментарій її окремих елементів – податкової політики, політики у сфері видатків.

До основних недоліків бюджетної політики можна віднести такі [8, с. 31–32]:

- неефективність системи оподаткування;
- недостатній контроль з боку держави щодо руху готівки та наявність неконтрольованих потоків готівки поза банківськими установами;
- невпорядкованість і необґрунтованість системи соціальних та економічних пільг;
- низька якість бюджетного планування;
- нераціональна структура бюджетних витрат;
- значний обсяг тіньової економічної діяльності;
- недосконалість і часта зміна законодавства.

Основними напрямками вдосконалення бюджетної політики є [9, с. 14]:

- забезпечення ефективного функціонування податкової системи, яка повинна сприяти формуванню ринкового середовища та створенню сприятливих умов для господарювання і водночас забезпечувати стабільне надходження грошових ресурсів до бюджетів усіх рівнів для виконання функцій, покладених на державні та місцеві органи влади;

- формування бюджетних видатків, орієнтованих на стимулювання економічного зростання, з огляду на необхідність забезпечити реалізацію пріоритетів економічної і соціальної політики; створення умов для інвестиційної та інноваційної діяльності;

- створення ефективної системи управління та регулювання бюджетними ресурсами, застосування механізму обліку всіх зобов'язань, здійснюваних центральними та місцевими органами влади при виконанні покладених на них функцій;

- здійснення структурних реформ у соціальній сфері, слід досягти підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом скорочення та/чи ліквідації малоефективних та неефективних витрат, підвищення рівня оптимізації видатків у бюджетній сфері;

- реформування міжбюджетних відносин з метою досягнення взаємного розуміння і згоди в питаннях розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та адміністративно-територіальними утвореннями, створення належних умов для ефективного використання центральними та місцевими органами виконавчої влади покладених на них функцій.

Законодавче закріплення фіскальних пріоритетів центру у бюджетній системі і їх розмірів вирішить питання хто і в якій мірі буде оплачувати цю діяльність. Саме від державних витрат мають залежати дійсні податки в державі. Ясність і конкретизація централізованих повноважень призведуть до раціональності у податковій політиці: зменшення податкового тиску не стільки зменшенням податків, скільки скороченням витрат держави. Це зніме проблему пересічних інтересів центральних і місцевих влад у нашій країні – боротьбу за повноваження, які дають дохід (права на доходи об'єктів минулої «загальнонародної» власності, повноваження в галузі бюджетно-податкового регулювання, зовнішньоекономічної діяльності, установлення тарифів тощо), і політику «перекладання» у розподілі засобів і повноважень у соціальній сфері. Центром останньої є громадянин України, тому політика створення суспільних благ має бути пріоритетом діяльності держави і проблеми вирішення їх і удосконалення мають бути об'єктом усіх структурних ланок бюджетної системи, що необхідно відобразити і у Бюджетному кодексі [10, с. 355].

Недосконалість вітчизняної податкової системи (у контексті активізації ділової активності

в Україні), її негативний вплив на забезпечення стимулів для інноваційного розвитку, освітньої сфери, формування ресурсної бази економічного розвитку для наступних поколінь, низький рівень податкової дисципліни вже зараз призводить до криміналізації підприємницького середовища; переміщення податкового тягаря на все більш вузький сектор, на центральний бюджет і лише окремі бюджетоутворюючі види податкових платежів; перетворення податкової системи у чинник пригнічення ділової та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків та відплив капіталів за кордон [1, с. 270].

Із позицій фіскальної достатності проблема податкової безпеки зводиться до забезпечення держави таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним згідно з вимогами проголошеної економічної доктрини. При цьому варто пам'ятати, що на фіскальну безпеку держави впливають численні податкові, часто необґрунтовані пільги [11, с. 611].

Шляхами вдосконалення фіскальної політики є [12, с. 344]:

- незважаючи на переваги використання непрямих податків у перехідний період, у перспективі основу податкової системи повинні скласти прямі податки, за яких об'єктом оподаткування є дохід юридичних і фізичних осіб;

- непрямі податки доцільно використовувати лише у формі акцизів (із метою обмеження споживання окремих видів товарів, невинувато високих доходів виробника-монополіста, а також для оподаткування предметів розкоші);

- обґрунтовано диференціювати ставки податків, урахувавши об'єктивні особливості й умови надходження;

- суворо дотримуватися системи розмежування податків за бюджетами різних рівнів.

Безперечно, проблема забезпечення економічної безпеки держави характеризується найвищим рівнем пріоритетності та складності категорії, великою кількістю функціональних елементів та чинників, які її визначають. У зв'язку з цим обґрунтування теоретичних засад поняття «економічна безпека підприємництва» потребує узгодження із системою економічної безпеки держави, її структурними складниками, а також визначення місця економічної безпеки підприємницької діяльності у цій системі, здійснення ієрархічної декомпозиції рівнів управління безпекою національної економіки [1, с. 9].

До ключових напрямів податкової реформи на 2016 р. відносять [13]:

- створення унікальних фіскальних умов для розвитку бізнесу та відновлення економіки країни;

- розв'язання найбільш болючих проблем у сфері оподаткування – рівень податкового навантаження на фонд оплати праці не більше 30%;

- оздоровлення інвестиційного клімату – зниження ставок прямих податків, перехід до оподаткування розподіленого прибутку;

- виведення економіки з тіні – установлення справедливих ставок податків та спрощення адміністрування для стимулювання легалізації бізнесу;

- стабільність та передбачуваність податкового законодавства – запровадження мораторію на три роки щодо змін податкового законодавства.

При розрахунку доходів ураховано зміни до податкового та бюджетного законодавства щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р. Так, доходи зведеного бюджету зменшено на 1,8 млрд. грн. та встановлено на рівні 742,5 млрд. грн., у тому числі по загальному фонду збільшено на 2,7 млрд. грн., а по спеціальному – зменшено на 4,5 млрд. грн.:

- державний бюджет зменшено на 6,3 млрд. грн. – до 592,0 млрд. грн., у тому числі по загальному фонду зменшено на 1,8 млрд. грн., а по спеціальному – зменшено на 4,5 млрд. грн.;

- місцеві бюджети збільшено на 4,6 млрд. грн. (загальний фонд) – до 150,6 млрд. грн.

Серед основних факторів, які вплинули на перегляд прогнозу доходів, є:

- податок на доходи фізичних осіб збільшено на 3,2 млрд. грн., у тому числі державний бюджет збільшено на 1,1 млрд. грн., місцеві бюджети збільшено на 2,1 млрд. грн.;

- зниження ставки оподаткування дивідендів з 18% до 5%;

- зниження граничного доходу з трьох мінімальних заробітних плат (4 134 грн.) до 1,4 мінімальних заробітних плат (1 930 грн.), що застосовується для надання податкової соціальної пільги працюючим громадянам;

- відхилено пропозицію щодо оподаткування вигравів, отриманих від участі в азартних іграх;

- податок на прибуток підприємств зменшено на 3,6 млрд. грн., у тому числі державний бюджет – на 3,2 млрд. грн., місцеві бюджети – на 0,4 млрд. грн.;

- зниження бази оподаткування податком на прибуток підприємств у зв'язку із збільшенням ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з 20% до 22%;

- відхилено пропозицію щодо оподаткування доходів від проведення грального бізнесу.

З погляду ефективного оподаткування податкове реформування в Україні повинно передбачати стимулювання економічного зростання та підвищення рівня благополуччя населення, завдяки яким збільшаться також і податкові надходження. Економічно правильне застосування податкових стимулів здатне не лише підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг, але й сприятиме розвитку ринкових механізмів, активізації ділової активності населення. Це дасть можливість нейтралізувати основні загрози безпеки підприємництва в Україні [1, с. 273].

Для того щоб зміцнити фінансову безпеку підприємства, на нашу думку, потрібно здійснити такі заходи впливу у фіскальній політиці:

- знизити рівень податкового навантаження;

- удосконалити податкове законодавство;

- забезпечити справедливість оподаткування;

- спростити механізм стягнення податків;

- здійснення фіскальних стимулів в інноваційно-інвестиційній діяльності;

- формування надійної інформаційної бази прогнозування податкових надходжень на основі створення системи моніторингу показників фінансової стійкості і платоспроможності підприємств;

- детінізація підприємницького середовища.

Реалізація зазначених заходів має вкрай важливе значення і тому потребує здійснення реальних заходів, що дозволить стимулювати підприємницьку активність, збільшити податкові надходження до бюджету. Це матиме вплив не лише на стан фінансової безпеки держави, але й на виробничу та соціальну [14, с. 139].

Серед основних заходів щодо подолання «тіньових» схем виплати заробітної плати, що застосовуються у світовій практиці, є: посилення державного контролю та податкової дисципліни; пошук нових підходів до оцінювання доказів невиконання обов'язків податкового агента; спрощення процедури притягування до податкової відповідальності податкових агентів (платників податків); відстеження на мікрорівні динаміки податкового коефіцієнта; пошук збільшення легальних доходів у державному секторі економіки; посилення агітаційно-роз'яснювальної роботи серед працездатного населення (через пресу, телебачення, профспілки) щодо негативних наслідків заробітної плати в «конвертах»; створення умов для розвитку чесної конкуренції, підтримка роботодавців [15].

Для припинення окремих тіньових схем і обмеження тіньової економіки на сучасному етапі також пропонується ряд заходів, зокрема [16, с. 152]:

- реформування національної системи фінансового контролю над здійсненням протизаконної діяльності у напрямі розроблення конкретних інструментів обмеження тіньових систем перерозподілу фінансових ресурсів за кожним конкретним випадком;

- формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій із заявленими до відшкодування сумами ПДВ, які вважаються сумнівними;

- застосування мінімальних цін на високоліквідні імпорتنі товари (передусім підакцизні) для розрахунків і сплати податків; створення інституту представників митної та податкової служб у зарубіжних країнах (для обміну інформацією про оподаткування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів підприємництва);

- запровадження моніторингу за внутрішньофірмовими цінами в межах холдингових компаній;

– застосування змін в організаційній структурі державних холдингових компаній.

Висновки. Отже, фіскальна політика повинна формуватися та обґрунтовуватися, ураховуючи не лише особливості етапу розвитку країни та її економічних можливостей, а й бути узгодженою із Національним планом дій щодо впровадження програми економічних реформ.

Формуючи подальші заходи щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур, доцільно наголосити, що фіскальна політика має здійснюватися шляхом взаємного узгодження усіх її складових, оскільки податкова політика безпосередньо впливає на обсяги доходів Зведеного бюджету держави, а бюджетні видатки, у свою чергу, необхідно враховувати в процесі вдосконалення системи оподаткування. За таких умов постає складна задача: збільшити видатки для підтримки малозабезпечених і соціально незахищених верств населення з одночасним зниженням податкового навантаження на підприємницькі структури. При цьому доцільно наголосити і на не менш важливому значенні й інших видів економічної політики держави: цінової, соціальної, інвестиційної, зовнішнь-економічної тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
2. Кривенко С.В. Інноваційний механізм формування конкурентно-спроможних підприємницьких структур / С.В. Кривенко // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 34.
3. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.С. Горячева. – К., 2006. – 17 с.
4. Клименко Т.В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Т.В. Клименко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4(58). – С. 340–343.
5. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456%D0%B2-17>.
6. Бантон В.Д., Тарангул В.І. Фіскальна політика та механізми її реалізації / В.Д. Бантон, В.І. Тарангул // Загальні питання економіки. – 2010. – № 21. – С. 30–35.
7. Фінанси: [підручник] / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко [та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
8. Особливості бюджетного дефіциту України в сучасних умовах / Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук, Л.М. Маршук // Молодий вчений. – 2015. – № 5(20). – С. 31–32.
9. Кудряшов В. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення / В. Кудряшов // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 14–26.
10. Савчук Н.В. Фіскальні пріоритети функціонування та розвитку бюджетної системи / Н.В. Савчук // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 355.
11. Огоновський А.Р. Система податків в Україні та основні напрями її реформування / А.Р. Огоновський // Науковий вісник. – 2008. – № 17.7 – С. 228–238.
12. Вашай Ю. Шляхи підвищення рівня фінансової безпеки України на сучасному етапі / Ю. Вашай // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 137–144.
13. Податкова реформа 2016 – фіскальна лібералізація / Комітет Верховної Ради України з питань податкової та митної політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://juvelir.org.ua/docs/1011015.pdf>.
14. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=54063&pf3.
15. Інформаційна записка. Напрями детінізації економіки України, подолання прихованої зайнятості та отримання заробітної плати в «конвертах» / Державна установа «Науководослідний інститут соціально-трудових відносин» (ДУ НДІ СТВ). – Луганськ, 2010.
16. Сидоренко С.Т. Детінізація економіки та легалізація капіталу в Україні / С.Т. Сидоренко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2. – С. 150–154.

УДК 336.14

Клівіденко Л.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету***Мацедонська Н.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

MAIN WAYS OF IMPROVING LOCAL BUDGETS IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам функціонування місцевих бюджетів та регулювання міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації. Виявлено інструменти впливу на формування доходної частини місцевих бюджетів. Досліджено процес фінансового забезпечення місцевих бюджетів та запропоновано шляхи розвитку місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, громада, бюджетна децентралізація, міжбюджетні відносини.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам функционирования местных бюджетов и регулирования межбюджетных отношений в условиях бюджетной децентрализации. Выявлены инструменты влияния на формирование доходной части местных бюджетов. Исследован процесс финансового обеспечения местных бюджетов и предложены пути развития местного самоуправления.

Ключевые слова: местные бюджеты, органы местного самоуправления, община, бюджетная децентрализация, межбюджетные отношения.

ANNOTATION

Article devoted to the problems of functioning local budgets and adjustment of intergovernmental relations in the context of fiscal decentralization. Discovered instruments of influence on the revenue of local budgets. The process of financial security of local budgets and the ways of local government.

Keywords: local governments, local governments, community, fiscal decentralization, intergovernmental relations.

Постановка проблеми. У сучасних умовах, коли здійснюється докорінні зміни у функціонуванні місцевих бюджетів, гостро постає питання формування нової концепції державної регіональної фінансової політики, яка сприяла б забезпеченню фінансової самостійності місцевих органів влади та їх здатності виконувати функції. Крім того, необхідно реалізовувати нові підходи у взаємовідносинах у системі державного і місцевих бюджетів, які враховували б зміни у територіальних аспектах та фінансових законодавчих актах, що регламентують порядок формування доходної частини місцевих бюджетів (Податковий кодекс України) та функціонування самої бюджетної системи (Бюджетний кодекс України). Це буде сприяти забезпеченню фінансової стабільності регіонів, їх розвитку та удосконаленню міжбюджетних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання функціонування місцевих бюджетів та регулювання міжбюджетних відносин були і є предметом наукових досліджень багатьох українських вчених, зокрема, В. Базилевича, С. Булгакової, О. Василика, М. Карліна, О. Кириленка, І. Лютого, В. Опаріна, Л. Феценка, С. Юрія та ін. Цінність їхніх праць полягає у вивченні суті, ролі та значення місцевих бюджетів, в обґрунтуванні необхідності існування інституту адміністративно-територіальних одиниць на основі фінансової самостійності і забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів. Проте окремі питання фінансового забезпечення місцевих органів влади та регулювання міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні процесу фінансового забезпечення місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації і обґрунтуванні пропозицій щодо розвитку функціонування місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодення свідчить про те, що місцеві бюджети є основним інструментом реалізації регіональної соціально-економічної політики, основною метою якої є, по-перше, децентралізація влади і делегування додаткових функцій з питань економічного та соціального розвитку регіонів; по-друге – ліквідація диспропорцій у фінансовому забезпеченні регіонів; по-третє – забезпечення стабільного та збалансованого соціально-економічного розвитку територій та удосконалення їх міжбюджетних відносин.

Саме місцеві бюджети сприяють досягненню пропорційності у вирішенні щоденних питань сталого розвитку регіонів. Вони виступають одним із інструментів розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту між регіонами та впливають на фінансове забезпечення і вирівнювання. З метою вирішення цих процесів в Україні впроваджується бюджетна децентралі-

зація. Але для її функціонування потрібно внести зміни до Конституції України, Бюджетного та Податкового кодексів та інших законів.

Повне впровадження бюджетної децентралізації дозволить, на нашу думку, чітко визначити перелік власних та делегованих повноважень, завдяки чому державні органи влади будуть чітко виконувати свої функції повноваження та мати власне фінансове забезпечення і не перекладати частку своїх функцій на місцеві органи влади. А регіональні органи самоврядування будуть мати більш ширше коло повноважень та власне фінансове забезпечення, яке буде незалежним від центральної влади, а це впливатиме на покращання надання суспільних послуг. Тому надзвичайно актуальним постає питання вдосконалення процесу формування доходної частини місцевих бюджетів та пошук шляхів їх збільшення.

Для діючої системи формування доходів місцевих бюджетів в Україні притаманні наступні риси:

- високий рівень бюджетних коштів;
- недостатній рівень власних доходів місцевих бюджетів;
- велика частка трансфертних платежів у доходній частині місцевих бюджетів тощо.

На сучасному етапі акумуляція коштів у доходах місцевих бюджетів здійснюється на умовах покриття видатків. Ось чому дуже важливо, щоб бюджетна децентралізація передбачала не лише нові джерела надходжень до місцевих бюджетів, але й нові інструменти впливу місцевих громад на економічне зростання адміністративно-регіональної одиниці та на нарощення бази доходів. Це буде сприяти підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень місцевих органів влади, зацікавленості у збільшенні власних фінансових надходжень, ураховувати інтереси громадян, що мешкають на окремих територіях, і об'єднань у територіальні громади.

У свою чергу, бюджетна децентралізація передбачатиме наступні шляхи збільшення надходжень до місцевих бюджетів:

1. Збільшення відрахування до держбюджету з рентної плати за користування надрами (крім нафти і природного газу) з 50% до 75%.

2. Передача до місцевих бюджетів акцизного податку від реалізації через роздрібні мережі пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів, біотоплива і скрапленого газу, надходжень від ліцензій на право експорту, імпорту та оптової торгівлі алкогольною та тютюновою продукцією.

3. Збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35% до 80%, при цьому 55% будуть направлятися в обласні бюджети, а 25% – до районних бюджетів і бюджетів міст обласного значення.

4. Розширення з 2015 р. бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна [1].

Окрім цього, об'єднані громади отримають увесь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх на разі уже мають міста обласного значення, зокрема, зарахування 60% податку на доходи фізичних осіб на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення), державні субвенції.

Так, в Україні з 2015 р. до доходів місцевих бюджетів відноситься 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств, збір у розмірі 5% вартості реалізованого товару з роздрібного продажу підакцизних товарів, 80% екологічного податку, 25% плати за надра, податку на автомобілі з великим об'ємом двигуна та податку на нерухомість, який включає як житлове, так і нежитлове (комерційне) майно тощо. Такі зміни сприяють підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, стимулюють пошук додаткових фінансових ресурсів (інвестиційних та інноваційних) та розширює права місцевих органів влади.

Однак у нинішніх умовах фінансової скрути лунає багато дорікань про начебто надмірне податкове навантаження в Україні. Водночас порівняльний аналіз податкової системи нашої держави та більшості розвинутих країн і тих, які пройшли ринкову трансформацію економіки, засвідчує що це зовсім не так. Рівень податкового одержавлення ВВП України відповідає його середнім показникам у світі та Європі. Податкові ставки теж не створюють надмірного навантаження. Так, за кордоном вони здебільшого вищі, ніж в Україні, а щодо прибуткових податків, використовується переважно прогресивна шкала оподаткування. Виняток становить єдиний соціальний внесок, ставка якого справді майже вдвічі вища за прийнятий у світі рівень, але на те є об'єктивні причини, пов'язані зі збереженням солідарної пенсійної системи. Усі спроби знизити її без проведення реальної, а не декларативної пенсійної реформи приречені на невдачу або спровокують колапс системи пенсійного забезпечення.

В Україні необхідність зниження податкового навантаження щоразу пояснюється потребами активізації підприємницької діяльності та детінізації економіки. При цьому стверджується, що воно неодмінно спричинить збільшення надходжень до бюджету. Проте ні помітної активізації й детінізації економіки, ні реального примноження податкових надходжень не стається. Сьогодні ми маємо постійні проблеми із балансуванням бюджету, зростання боргового тягаря та повний провал регіональної політики. Тому необхідно відмовитися від декларативних підходів до податкової політики та почати враховувати фінансові реалії, а саме: податки треба збирати в такому обсязі, скільки потрібно для повноцінного забезпечення реалізації функцій

держави; платити податки повинні всі відповідно до своїх доходів, і бізнес у тому числі.

Авжеж, проблем у сфері оподаткування в нашій державі ще досить багато, але стосуються вони переважно не податкового навантаження, а податкового тиску. Порушуються основоположні принципи оподаткування – загальності, простоти, зручності та зрозумілості.

Але поряд з цим, на нашу думку, є низка проблемних питань, які виникають у процесі функціонування місцевих бюджетів:

- недосконала законодавча база формування місцевих бюджетів. Вона потребує докорінних змін як у Податковому, так і у Бюджетному кодексах України. Правова основа функціонування місцевих бюджетів має бути спрямована на стимулювання зацікавленості місцевих органів влади щодо збільшення місцевих доходів. Мають бути змінені та реформовані міжбюджетні відносини. Суть реформи має стати поштовхом для місцевих громад більш ефективно, обґрунтовано наповнювати доходи своїх бюджетів; здійснювати фінансове самозабезпечення і ґрунтовно планувати свої видатки з урахуванням економії коштів.

У свою чергу, надання таких повноважень місцевим органів влади з боку держави на сьогоднішній день не відповідає нормі Конституції України. Так, згідно з Конституцією України, «матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є... доходи місцевих бюджетів, інші кошти...». Отже, з боку держави над фінансами місцевих органів влади здійснюється контроль для забезпечення відповідності фінансової політики місцевої влади загальній політиці держави. Тому внесення змін до Конституції України щодо повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування буде давати реальну можливість місцевим органам влади щодо самостійного формування матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування.

Сучасні умови економічної кризи, дефіцит коштів створюють підґрунтя для впровадження бюджетної децентралізації в країні. Її основними напрямками є:

- чіткий вплив місцевих органів влади на ставки як податкових, так і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній адміністративно-територіальній одиниці (у такому разі у суб'єктів господарювання буде більше стимулів для сплати податків, на основі яких вони в майбутньому отримуватимуть якісні послуги);

- закріплення бюджетних послуг за тим рівнем влади, який є максимально наближеним до кінцевого споживача і який зможе постійно контролювати стан надання таких послуг;

- надання місцевим органам влади права виходу на національний фінансовий ринок з метою залучення додаткових фінансових ресурсів (проте тут необхідний жорсткий і постійний контроль напрямків витрачання коштів);

- мінімальні витрати на адміністрування місцевих податків і зборів, основними платниками яких мають бути всі користувачі суспільних благ на конкретній території;

- відміна обов'язковості вилучення коштів з місцевих бюджетів у разі перевиконання дохідної частини. Таке перевиконання доцільніше спрямовувати на фінансування короткострокових програм розвитку або нагальних потреб території;

- незалежне прийняття місцевих бюджетів від державного бюджету без урахування обсягів трансфертів, які мають визначатися виходячи з балансу доходів і видатків місцевих бюджетів для їх збалансування. Тобто спочатку необхідно затвердити місцевий бюджет із власними доходами і видатками, а потім компенсацію різниці необхідно закласти у державному бюджеті;

- посилення ролі територіальної громади у процесі здійснення бюджетних видатків (не лише здійснення видатків має забезпечуватися актуальними потребами громади, але й контроль здійснення таких видатків, у тому числі контроль якості послуг, на які спрямовані видатки) [2, с. 45].

Кінцевим результатом децентралізації місцевих бюджетів, на нашу думку, має стати створення такої моделі місцевих бюджетів, яка б відповідала принципу федералізму і ґрунтувалася б на конституційній основі; забезпечувала б економічний розвиток регіону та їх економічних суб'єктів, за участю яких безпосередньо сплачуються податки та збори, з одного боку. З іншого – тих, хто безпосередньо здійснює управління місцевими бюджетами, приймає самостійні рішення у розподілі та використанні суспільних благ – це органи виконавчої влади або органи місцевого самоврядування, які представляють та захищають інтереси економічних суб'єктів як жителів окремої адміністративно-територіальної одиниці.

Висновки. Таким чином, для забезпечення успіху функціонування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації необхідно:

- провести реформу міжбюджетних відносин на законодавчому рівні, яка дозволить чітко визначити повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування;

- на підставі розподілу повноважень щодо надання суспільних благ і послуг здійснити розподіл об'єктів комунальної власності і вдосконалити порядок їх управління;

- провести реформування місцевих бюджетів, в основі якого має бути соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням удосконалення міжбюджетних відносин. Особливого значення набуває децентралізація управління бюджетними коштами, метою якої є економічне зростання регіонів, соціальне забезпечення населення та зацікавленість у пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення;

– запровадити максимальний рівень прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування.

Отже, розподіл повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, розподіл джерел фінансових ресурсів між бюджетами буде сприяти посиленню відповідальності місцевих органів влади за формування та використання місцевих коштів з метою піднесення рівня добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чи бути в Бюджеті-2015 децентралізація? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/articles/6675/2014-12-30/byt-li-v-byudzhete-2015-decentralizacii.html>.
2. Субботович Ю.Л. Бюджетна децентралізація та зміцнення фінансів органів місцевого самоврядування / Ю.Л. Субботович // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2013. – № 13. – С. 44–46.

УДК 336.71(477)

Коваленко В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

FINANCIAL GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE PROCESS OF UKRAINIAN BANKSMERGERS AND ACQUISITIONS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі дослідження впливу фінансової глобалізації на розвиток процесів злиття та поглинання банків. Обґрунтовано, що в умовах поглиблення процесів фінансової глобалізації банківські установи застосовують різні можливості виживання, зокрема, стратегії злиття та поглинання. Визначено пріоритетні напрями удосконалення процесів злиття та поглинання: удосконалення контролю дотримання нормативу достатності регулятивного капіталу на всіх етапах реорганізації; стимулювання банків до запровадження світових стандартів при реалізації злиття і поглинання; запровадження чітких критеріїв злиття і поглинання для забезпечення позитивного впливу на конкуренцію у банківському секторі України; регулювання угод злиття і поглинання у контексті підвищення параметрів конкурентоспроможності новостворених банків; визначення механізму застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру стосовно угод злиття і поглинання.

Ключові слова: банки, фінансова глобалізація, злиття і поглинання, реорганізація, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме исследования влияния финансовой глобализации на развитие процессов слияния и поглощения банков. Обосновано, что в условиях усиления процессов финансовой глобализации банковские учреждения применяют различные возможности выживания, в частности, стратегии слияния и поглощения. Определены приоритетные направления совершенствования процессов слияния и поглощения: совершенствование контроля соблюдения норматива достаточности регулятивного капитала на всех этапах реорганизации; стимулирование банков к внедрению мировых стандартов при реализации слияния и поглощения; введение четких критериев слияния и поглощения для обеспечения положительного влияния на конкуренцию в банковском секторе Украины; регулирование сделок слияния и поглощения в контексте повышения параметров конкурентоспособности вновь созданных банков; определение механизма применения санкций административного или финансового характера в отношении сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова: банки, финансовая глобализация, слияния и поглощения, реорганизация, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article devoted to the study of the impact of financial globalization on the development process of mergers and acquisitions of banks. The author has determined that in the deepening process of financial globalization banks use different chances of survival, particularly mergers and acquisitions strategy. The purpose of the article is to determine the impact of financial globalization on the transformation of mergers and acquisitions of banks. The author has the priority directions of improvement of mergers and acquisitions, namely: improving monitoring compliance with the regulatory capital adequacy at all stages of reorganization; stimulate banks to introduce international standards in the implementation of mergers and acquisitions; introduction of clear criteria for mergers and acquisitions to ensure a positive impact on competition in the banking sector of Ukraine; regulation of mergers and acquisitions in the context of improving the competitiveness of the parameters of the newly

created banks; determine the mechanism of sanctions of an administrative or financial nature regarding mergers and acquisitions.

Keywords: banks, financial globalization, mergers and acquisitions, reorganization, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми та тенденції розвитку фінансових глобалізаційних процесів досліджуються різними науками та науковими школами. Їх переваги та недоліки на сьогодні прослідковуються як у економічно розвинених країнах так і тих, що мають статус країн, що розвиваються.

Можна сказати, що фінансова глобалізація в першу чергу впливає на розвиток фінансового сектору економіки, банківського зокрема. Зазначене дає відбиток на розвиток фінансового ринку, розвиток економічних суб'єктів, рівні дохідності суб'єктів домашніх господарств [1, с. 128].

В умовах поглиблення процесів фінансової глобалізації банківські установи застосовують різні можливості виживання, зокрема стратегії злиття та поглинання.

У сучасних умовах вплив фінансової глобалізації націлений на зміну структури банківського сектору економіки. Посилюються вимоги до системних банків, переглядаються критерії до життєздатності середніх та малих банків, підвищуються вимоги до розвитку регіональних банківських систем. Тому для вирішення даного питання найбільш раціональним є використання процесів злиття і поглинання, які дозволяють мінімізувати втрати якісної структури банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема злиття і поглинання банків останніми роками усе частіше зустрічається у працях вітчизняних авторів і розглядається як дієвий засіб забезпеченості конкурентоспроможності банків, формування архітектури фінансового ринку, зокрема, у наукових напрацюваннях Л. Кузнецової [2], В. Міщенко [3], Я. Мусія [4], Н. Радової [5], О. Скоробогача [6], І. Шкодіної [7] та багатьох інших.

Поряд із вищезазначеним актуальним залишається дослідження питання впливу фінансових глобалізаційних викликів на рівень фінансової стійкості банків через призму процесів злиття та поглинання.

Мета статті полягає у визначенні впливу фінансової глобалізації на трансформацію процесів злиття і поглинання банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає Л. Кузнецова, фінансова глобалізація – це комплексне явище, що поєднує національні фінансові ринки за допомогою новітніх технологій, інтеграційних процесів, іноземного капіталу з метою прискорення економічного розвитку [8].

У свою чергу, З. Луцишин підкреслює, що фінансова глобалізація стала важливою тенденцією розвитку сучасної світової економіки, надзвичайно прискоривши темпи інновацій і виявивши необхідність корегування стратегії розвитку сучасних світогосподарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і узгоджених принципів регулювання, створення гнучких ринків праці, товарів, капіталу, подолання низки диспропорцій, які спричинила економічна глобалізація [9, с. 88].

Таким чином, вплив глобалізації на функціонування банків супроводжується дерегулюванням банківської діяльності і лібералізацією фінансових ринків, у результаті чого практично ліквідовані інституційні межі між різними видами банківської і фінансової діяльності, що змушує банки конкурувати одночасно на багатьох сегментах фінансового ринку. Значний вплив глобалізація здійснює на функціонування національних банківських систем, які входять у фінансовий світовий простір [1, с. 132].

Автор доходить висновку, що фінансова глобалізація супроводжується нарощенням і посиленням міждержавної взаємозалежності та взаємовпливу через спектр фінансових відносин. У формуванні та функціонуванні глобальних ринків першочерговий напрям трансформації посідають процеси злиття та поглинання фінансових установ.

Для країн Центральної і Східної Європи, Балтії та СНД можна загалом виділити чотири великих етапи інституційних перетворень національних банківських систем [10, с. 140]: приватизація державних і створення нових комерційних банків; банкрутство слабких і погано керованих банків, концентрація банківського капіталу; передпродажна підготовка місцевих банків, що залишилися на ринку; прихід до країни іноземного банківського капіталу, купівля ним кращих місцевих банків, різке зниження ролі національного капіталу.

Відповідно до Комплексної програми розвитку банківської системи України на 2015–2020 рр. [11], злиття та поглинання банків розглядається як один із пріоритетних механізмів капіталізації банківської системи. Як результат, у горизонті до 2020 р. кількість банків зменшиться, що призведе до збільшення рівня індексу Херфіндала-Хіршмана за активами до 750-800 (487 на кінець першого кварталу 2014 р.), що все одно характеризуватиме бан-

ківську систему як висококонкурентну, але не таку фрагментовану, як зараз.

Згідно з даною концепцією, вартість капіталу банків до 2020 р. очікується на рівні 350 млрд. грн. (обсяг власного капіталу станом на 01.01.2015 р. складає

148 млрд. грн.), а активів – до 2 500 млрд. грн. (що майже вдвічі більше за обсяги активів на початок 2015 р. – 1 316,7 млрд. грн.).

Вітчизняний ринок злиття і поглинання у банківському секторі достатньо динамічний і характеризується угодами з різною ціною та часткою установ, що продаються і купуються. Основні угоди за 2010–2014 рр. представлено у табл. 1. При цьому зазначимо, що більшість наведених у табл. 1 угод за 2013–2014 рр. складно оцінити через обмеженість періоду після їх здійснення. Крім того, низка банків упродовж 2005–2014 рр. неодноразово здійснювали угоди по злиттю і поглинанню, перебуваючи у певному перманентному реорганізаційному процесі.

Зокрема, це стосується таких банків та банківських груп, як ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Укрсиббанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Платинум Банк», ПАТ «Сведбанк», ПАТ «Кредитпромбанк».

Слід звернути увагу на те, що архітектоніка фінансового простору і його інтеграційні пріоритети визначають процеси реалізації угод злиття та поглинання як важливої складової експансії капіталу та розвитку економічних систем. Світова фінансово-економічна криза зумовила потребу переосмислення ролі іноземних банків у поширенні кризових явищ в економічних системах. Іноземні банки виступають стратегічними інвесторами, зацікавленими у довготерміновій присутності на національних ринках.

Основними трансформаторами міжнародної інтеграції у фінансово-кредитній сфері є провідні банківські групи. Зміни, що відбуваються у світовій економіці, стали потужним чинником прискорення та розширення масштабів іноземної експансії, освоєння нових, потенційно перспективних сегментів впливу і посилення конкурентоспроможних позицій на міжнародній арені. При цьому іноземні банки, як правило, не створюють нових структур, а купують діючі місцеві фінансово-кредитні організації. Міжнародні злиття та поглинання стали однією з основних стратегій розвитку банків у сучасних умовах.

Іноземні банки виходять на національні ринки для продовження співпраці з банками, послугами яких вони користувалися в країнах базування. Інвестиційно привабливими є країни, які мають високий попит на банківські послуги з боку фізичних осіб і низьку капіталізацію кредитних установ порівняно з іноземними банками. Крім того, потужні іноземні банки мають кращу систему управління, технології кредитної діяльності, а також менш залежні від політичних подій і державних втручань, аніж національні банки.

Так, у сучасних умовах банківського бізнесу значну конкуренцію у розподілі ресурсів для цілей кредитування складають банки з іноземним капіталом. Девальвація гривні, численні банкрутства і невпевненість населення в надійності вітчизняних банків за останній рік призвели не лише до відтоку вкладів із системи, а й до перерозподілу депозитів у банківській системі на користь фінансових інститу-

цій з європейськими власниками [12]. Рейтинги іноземних банків в Україні очолили глобальні фінансові холдинги, до складу яких входять шведський «СЕБ Корпоративний Банк» (SEB Group), німецький «Дойче Банк ДБУ» (Deutsche Bank), французькі «КредіАґріколь Банк» (Credit Agricole Group) та «Укрсиббанк» (BNP Paribas), а також американський «Сіті-банк» (Citigroup).

Таблиця 1

Основні угоди злиття і поглинання у банківському секторі України у 2010–2014 рр.

Дата здійснення угоди	Продавець	Об'єкт продажу (злиття / поглинання)	Покупець	Сума угоди (\$ млн.)	Предмет угоди, %	Країна покупця
вересень 2013 р.	Horizon Capital, East Capital, IFC, FPP Asset Management, менеджмент	Platinum Bank	Борис Кауфман	154,0	100	Україна
вересень 2013 р.	Alpha Bank (Греція)	Астра Банк	М. Лагун / Kalouma Holdings Limited (Кіпр)	108,0	100	Україна
серпень 2013 р.	Банк Москви (ВТБ банк)	БМ Банк	Смарт-холдинг		100	Україна
серпень 2013 р.	С. Буряк, О. Буряк	Брокбізнесбанк	ВЕТЭК (С. Курченко)	100,0	80	Україна
липень 2013 р.	СК «Лемма-Віте»	Реал банк	ВЕТЭК (С. Курченко)	80,0	100	Україна
квітень 2013 р.	Swedbank (Швеція)	Сведбанк (Омега банк)	М. Лагун	175,0	100	Україна
квітень 2013 р.	ErsteGroup	ВАТ «Ерсте Банк»	ПрАТ «Фідобанк» (О.Адарич)	83,0	100,	Україна
березень 2013 р.	А. Ключев, С. Ключев	Актив-банк	Д.Волинець (Акордбанк), О. Маркарова (ІТТ Інвест)	10,0	100	Україна
грудень 2012 р.	Kaluoma Holdings Ltd (ЕБРР, Raiffeisen Int., Fortis, BNP Paribas, Commerzbank, Cargill), Fintest Holding Ltd и Homertron Trading Ltd (концерн «Енерго»)	Кредитпромбанк	М. Лагун	1 дол США	100	Україна
жовтень 2012 р.	Commerzbank	ПАТ «Банк Форум»	ГК «Смарт-холдинг»	56	96	Україна
червень 2012 р.	SEB Group	СЕВ Банк	О. Адарич	20	100	Україна
червень 2011 р.	М. Лагун	Дельта Банк	Cargill Financial Services International Inc.	65,0	30,1	США
березень 2011 р.	Група «Ренесанс Кредит»	АТ «Банк Ренесанс Капітал»	SCM Financial Overseas (SCM)	немає даних	100	Україна
Січень 2011 р.	TBIF Financial Services B. V. (Нідерланди)	VAB Банк	Quickcom Limited (О. Бахматюк)	84,0	67,7	Кіпр
2010 р.	АТ «УкрСиббанк»	АТ «УкрСиббанк»	BNP Paribas	87,9	15,0	Швейцарія
2010 р.	Л. Юрушев	ПАТ «Банк Форум»	Commerzbank	70,0	26,25	Німеччина
2010 р.	Акціонери ВАТ «Кредитпромбанк»	ВАТ «Кредитпромбанк»	Fintest Holding	54,0	23,58	Кіпр
2010 р.	Акціонери ПАТ «Всеукраїнський Акціонерний банк»	ПАТ «Всеукраїнський Акціонерний банк» (VAB банк)	TBIF Financial Services (Kardan N.V.)	34,8	36,0	Нідерланди
2010 р.	Акціонери	Агробанк (Home Credit Bank Ukraine)	IMB Group (Platinum Bank)	47,17	100,0	Кіпр

Джерело: розробка автора

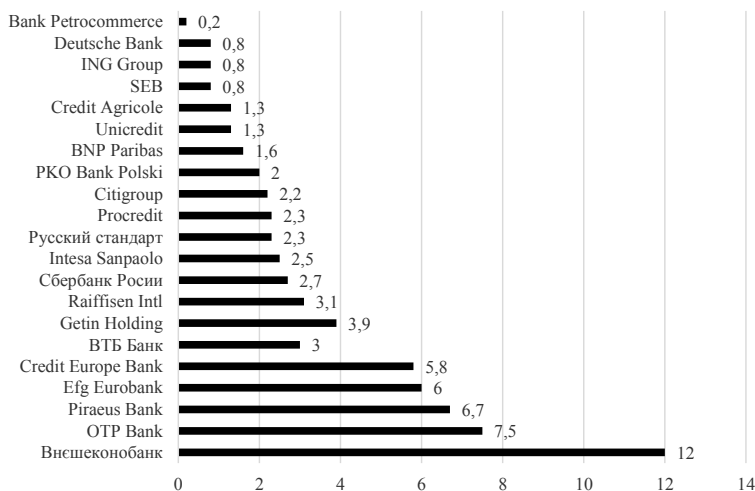


Рис. 1. Відношення відрахувань до резервів під знецінення позичок до кредитного портфеля іноземних банків, % (станом на 01.01.2015 р.)

Провідні місця в рейтинговій таблиці транснаціональним банкам забезпечило оптимальне поєднання низького ризику країн походження капіталу, стійкої динаміки курсу акцій материнських груп з високою рентабельністю, ліквідністю та якістю активів. Відношення відрахувань до резервів під знецінення позичок до кредитного портфеля представлено на рис. 1.

Значні відрахування до резервів української «дочки» довелося здійснити найбільшій за обсягом загальних активів французькій групі BNP Paribas, якій належить 85% «Укрсиббанку». Формування резервів під активні операції в сумі 1,8 млрд. грн. призвело до збитку за 2014 р. в обсязі 870 млн. грн. У свою чергу, у «Кредобанку» ліквідність підтримується за рахунок відкритих кредитних ліній: короткострокової на 32 млн. дол. США та довгострокової – на 50 млн. дол. США.

За умов сучасних процесів глобалізації світової економіки, інтеграції та інтернаціоналізації економічних систем, порушення стабільності одного з національних ринків злиття та поглинання банків опосередковано може вплинути на взаємозалежні ринки. Вчені-економісти особливу увагу приділяють дослідженню діяльності та інвестиційній стратегії учасників ринку злиття та поглинання банків відповідно до ринкового тренду [13, с. 7].

Міжнародні стратегічні альянси створюють з різною метою: захисту материнської компанії від витоку інформації, розвитку нових видів фінансових послуг, імітації. У праці «Злиття й поглинання в конкурентній боротьбі міжнародних компаній» Н. Коніна зазначила, що суть і механізм злиттів та поглинань великих міжнародних інституцій визначається пріоритетами корпоративного управління [14].

Динаміка процесів злиття та поглинання банків має піднесення і спади залежно від економічних циклів. Особливістю банківських

злиттів і поглинань є те, що більшість із них є горизонтальними. Специфіка угод злиття/поглинання банків пов'язана з діяльністю цільового банку після завершення угоди. Деякі банки припиняють своє існування, стаючи частиною материнської фінансової структури (єдиної банківської групи), або продовжують діяти як дочірні банки цієї структури.

До основних стимулів об'єднання вітчизняних банків можна віднести: досягнення достатньої капіталізації банків для протистояння кризовим явищам, прагнення економії на банківській діяльності, підвищення конкуренції на міжнародному і національному рівнях, а для деяких банків – можливість залишитися на ринку банківських послуг.

Висновки. Таким чином, макроекономічна значимість ринку злиттів та поглинань полягає у зростанні обсягів капіталів, задіяних при злитті та поглинанні. Пріоритетом є посилення банківського нагляду, що дасть змогу створити підйоми для майбутніх ефективних монетарних дій, спрямованих на стабілізацію й зниження інфляції.

Належне забезпечення регулювання та супроводження процесів реорганізації банків, зокрема злиття і поглинання, у банківському секторі України є важливим завданням Національного банку України, результатом якого забезпечує ефективну інституційну структуру ринку банківських послуг.

До пріоритетних напрямів, на реалізацію яких мають бути зосереджено зусилля центрального регулятора, слід віднести:

- удосконалення контролю дотримання нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу на всіх етапах реорганізації, зокрема злиття і поглинання, банків;
- стимулювання банків до запровадження світових стандартів та кращих практик при реалізації злиття і поглинання;
- запровадження чітких критеріїв злиття і поглинання для забезпечення позитивного впливу на конкуренцію у банківському секторі України;
- регулювання угод злиття і поглинання у контексті підвищення параметрів конкурентоспроможності новоствореної банківської установи;
- визначення механізму застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру стосовно угод злиття і поглинання між банківськими установами у випадках, коли істотно погіршується конкурентна ситуація та визначення механізму контролю над виконанням санкцій.

Удосконалення банківського регулювання та нагляду у процесі злиття і поглинання банківських установ відповідає наближенню банківського регулювання України до міжнародних стандартів та повинно підвищити результатив-

ність злиття і поглинання у контексті підвищення конкурентоспроможності. У цьому контексті впровадження ключових документів Базельського комітету з банківського нагляду, орієнтованих на оцінювання ризиків та забезпечення реалізації стратегії активного банківського нагляду, є важливим невідкладним завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Розвиток ринку банківських послуг України в світлі фінансових глобалізаційних викликів / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Економічний простір. – 2015. – № 97. – С. 127–139.
2. Кузнєцова Л.В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи / Л.В. Кузнєцова, В.В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 264–271.
3. Міщенко В. Базові транспарентні документи грошово-кредитної політики: європейський досвід і перспективи впровадження в Україні / В. Міщенко, А. Сомик, І. Шумило // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 3–9.
4. Мусій Я.М. Забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору на прикладі регулювання угод злиття і поглинання у США / Я.М. Мусій // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 144–148.
5. Радова Н.В. Оцінювання ефективності банківських злиттів і поглинань / Н.В. Радова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 203–211.
6. Скоробогач О. Стан і тенденції розвитку процесів злиття і поглинання у банківській системі України / О. Скоробогач // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1. – С. 62–67.
7. Шкодїна І.В. Особливості інституційних перетворень та концентрація банківського капіталу в Україні / І.В. Шкодїна, О.В. Підліснюк // Financial and credit activity: problems of the theory and practice. – 2014. – Т. 2. – № 5.
8. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>.
9. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. Луцишин // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2. – С. 88–121.
10. Прозоров Ю. Институциональные особенности банковской концентрации в странах – кандидатах на вступление в ЕС / Ю. Прозоров // Фінансово-банківська система України у європейському вимірі: збірник статей. – 2002. – С. 138–44.
11. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015–2020 роки. Проект [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/.pdf>.
12. Рейтинг материнських іноземних банків – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/>.
13. Сидоренко П.О. Передумови появи міжнародних тенденцій дестабілізації фондових ринків / П.О. Сидоренко // Фондовый рынок. – 2011. – № 41. – С. 6–13.
14. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н.Ю. Кони́на. – М.: Велби; Проспект, 2005. – 152 с.

УДК 336.027

Козьменко О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Української академії банківської справи***Козирєв В.А.***аспірант кафедри УФЕБ
Української академії банківської справи*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

IMPROVEMENT OF STATE REGULATION AND SUPERVISION OF INTEGRATED FINANCIAL INTERMEDIARIES BY ANALYZING THE FACTORS OF INSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано удосконалення системи державного регулювання та нагляду за діяльністю фінансових конгломератів на основі аналізу факторів зовнішньої нестабільності на прикладі показника «обсяги внутрішнього кредитування». Практично доведений вплив вищезазначених факторів на рівень фінансової інтеграції на фінансовому ринку України.

Ключові слова: фінансова інтеграція, конгломерати, фактори нестабільності, внутрішнє кредитування, система регулювання та нагляду.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено совершенствование системы государственного регулирования и надзора за деятельностью финансовых конгломератов на основе анализа факторов внешней нестабильности на примере показателя «объем внутреннего кредитования». Практически доказано влияние вышеупомянутых факторов на уровень финансовой интеграции на финансовом рынке Украины.

Ключевые слова: финансовая интеграция, конгломераты, факторы нестабильности, внутреннее кредитование, система регулирования и надзора.

ANNOTATION

The paper proposed to improve the system of state regulation and supervision of financial conglomerates, based on the analysis of factors of instability in the example of indicator "volume of domestic loans". An impact of the above factors on the level of financial integration in the financial market of Ukraine is proven practically.

Keywords: financial integration, conglomerates, factors of instability, domestic credit, the system of regulation and supervision.

Постановка проблеми. Сучасний стан фінансового ринку України можна охарактеризувати як нестабільний. Скорочення банківських установ та падіння темпів розвитку вітчизняного страхового ринку породжують нові форми співробітництва між системоутворюючими фінансовими інститутами. Постає питання щодо дослідження рівня інтеграції на фінансовому ринку та виявлення основних факторів нестабільності, що впливають на цей процес. У той же час виникає потреба у суттєвій реорганізації вітчизняної системи регулювання та нагляду фінансового ринку у світлі розвитку інтегрованих фінансових посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми удосконалення системи регулюван-

ня та нагляду за фінансовим ринком відображені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Козьменко [6; 8], В. Коваленко, О. Лук'янець [1], С. Науменко, В. Кремінь [7], Д. Тарулло та ін. Проте дослідження показали, що існує багато невирішених питань щодо реорганізації системи регулювання та нагляду за основними учасниками фінансового ринку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Система державного регулювання та нагляду за діяльністю інтегрованих фінансових посередників потребує суттєвого вдосконалення. Процес інтеграції на фінансовому ринку є контрольованим явищем, яке потребує нагляду з боку регулятора з урахуванням загроз та можливостей, що виникають під впливом факторів нестабільності.

Мета статті полягає в аналізі факторів нестабільності, що здійснюють вплив на рівень інтеграції на фінансовому ринку на прикладі показника «обсяги внутрішнього кредитування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність фінансових конгломератів підлягає нагляду та регулюванню з боку державних контролюючих органів. Слід зауважити, що у країнах Єврозони та у США вироблений чіткий механізм ідентифікації консолідованих структур на фінансовому ринку, а також створена дієва система нагляду та регулювання за їх функціонуванням [5]. Ми пропонуємо розробити дієвий механізм щодо ідентифікації факторів нестабільності, які впливають на рівень інтеграції та удосконалити вітчизняну систему регулювання та нагляду на фінансовому ринку.

Реалізація механізму відбувається за наступним алгоритмом (рис. 1).

На початковому етапі дослідження нами сформовано часові ряди, що описують основні зовнішні фактори нестабільності, які впливають на рівень інтеграції фінансових посередників (табл. 1). На нашу думку, найбільш визначним фактором нестабільності, що без-

посередньо впливає на рівень інтеграції на фінансовому ринку i , як наслідок, на розвиток фінансових конгломератів, є обсяг внутрішнього кредитування (DL – domestic loans). Вихідні дані моделі сформовані на основі статистичних показників, що надають НБУ та Державний комітет статистики.

Графічне зображення часових рядів дозволяє зробити висновок щодо кількості періодів кожного часового ряду (табл. 1).

Отже, розпочинаємо аналіз часового ряду «рівень інтеграції». Проілюструвавши часовий ряд, отримуємо три періоди. Ряд демонструє зростання показника за аналізований період з 2005 по 2013 р. (рис. 2).

Спочатку розглянемо адитивну модель $Y_t = T + S + E$. Ця модель передбачає, що кожен рівень часового ряду може бути представлений як сума трендової T , сезонної S та випадкової E компоненти.

Здійснюємо згладжування часового ряду Y_t (рівень інтеграції) за допомогою методу ковзної середньої:

$$Kc_t = \frac{1}{t} \sum_{i=t-n+1}^t x_i$$

Виокремлюємо циклічну складову шляхом віднімання від рівнів фактичного ряду Y_t ковзних середніх Kc_t та заносимо «ланцюжком» отриманий

результат у таблицю X, урахувавши кількість періодів.

Для реалізації наступного етапу проводимо розрахунок середніх значень сезонної компоненти \bar{S} для кожного періоду j .

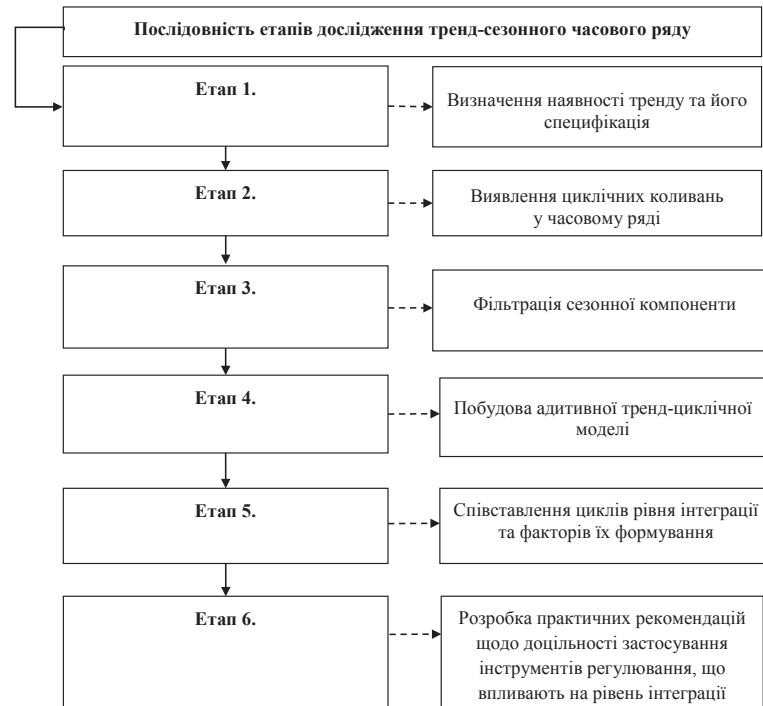


Рис. 1. Алгоритм аналізу часового ряду на основі методу фільтрації сезонної компоненти основних факторів нестабільності

Таблиця 1

Вихідні дані (фактори нестабільності та рівень інтеграції)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Кількість періодів
Рівень інтеграції	9,38	12,62	20,80	26,12	28,89	36,52	36,11	36,30	36,52	3
ІСЦ	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	4
ВВП млн. грн.	457325	565018	751106	990819	947042	1120585	1349178	1459096	1522657	8
Платіжний баланс України, млн. дол. США	671	-3068	-8152	-14350	-1953	-3984	-10157	-14326	-15594	5
Грошова маса (МЗ), млн. грн.	194071	261063	396156	515727	487298	597872	685521	773215	909138	8
Внутрішнє кредитування, млн. грн.	143418	245226	426863	776815	760845	774242	847075	842838	931940,8	3
ЗВР, млн. дол. США	19395	22256	32463	31543	26505	34576	31794	24546	20415	3

Таблиця 2

Розрахунок скоригованих оцінок сезонної компоненти

	Номер циклу			-	-
	1	2	3		
Виокремлена циклічна складова	1,6226	4,0893	2,6594	-	-
Виокремлена циклічна складова	1,3850	3,8150	-0,2040	-	-
Виокремлена циклічна складова	0,0943	0,1105	-	-	-
Середнє значення сезонної компоненти	1,0340	2,6716	1,2277	1,6444	0,4111
Середнє сезонне значення	0,6229	3,9049	3,2832	2,6037	-

$$\bar{s}_i = \frac{\sum_{j=1}^k s_{ij}}{k}, i = 1, 2, \dots, m$$

і середнє сезонне значення \bar{s} .

$$\bar{s} = \frac{\sum_{i=1}^m \bar{s}_i}{m}$$

Зазначені розрахунки формують наступну таблицю X.

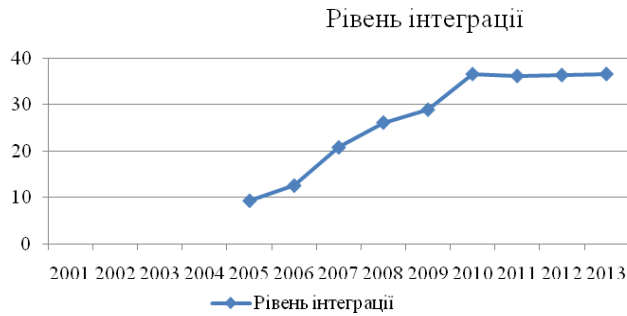


Рис. 2. Графічне зображення часового ряду «рівень інтеграції», %

На наступному етапі розраховуємо індекс сезонності I_j , що характеризує ступінь відхилення рівня сезонного часового ряду від ряду середніх. У нашому випадку індекс сезонності виступає в ролі скоригованого середнього сезонного значення та розраховується по формулі:

$$I_i = \bar{s}_i - \frac{\bar{s}}{m}$$

Зводимо результати розрахунку в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок оцінок компонент мультиплікативної моделі декомпозиції часового ряду загального рівня інтеграції

	Рівень інтеграції	Ковзна середня	Циклічна складова	Індекс сезонності	Прогноз
2005	9,38	—	—	—	—
2006	12,63	11,01	1,62	0,62	14,87
2007	20,81	16,72	4,09	3,90	21,95
2008	26,13	23,47	2,66	3,28	25,13
2009	28,90	27,51	1,38	0,62	26,27
2010	36,53	32,71	3,81	3,90	33,35
2011	36,12	36,32	-0,20	3,28	36,53
2012	36,31	36,21	0,09	0,62	37,66
2013	36,53	36,42	0,11	3,90	44,75

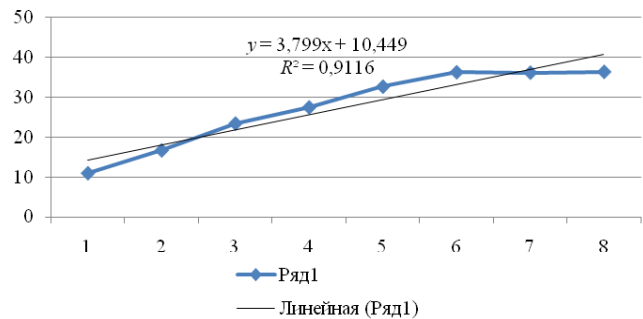


Рис. 3. Згладжування ряду загального рівня інтеграції за допомогою лінійного тренду

Розрахунок оцінок компонент мультиплікативної моделі декомпозиції часового ряду стану внутрішнього кредитування (DL)

Таблиця 4

	DL	Ковзна середня	Циклічна складова	Індекс сезонності	Прогноз	Прогноз інтеграції	Прогноз DL
2001	106,1	—	—	—	—	—	—
2002	99,4	102,75	-3,35	-1,37	99,30	—	21721,08
2003	108,2	103,80	4,40	1,61	107,22	—	29997,80
2004	112,3	110,25	2,05	0,89	110,43	—	148593,77
2005	110,3	111,30	-1,00	-1,83	110,61	—	303454,08
2006	111,6	110,95	0,65	-1,37	112,94	14,87	311730,80
2007	116,6	114,10	2,50	1,61	116,78	21,95	430326,77
2008	122,3	119,45	2,85	0,89	115,91	25,13	585187,08
2009	112,3	117,30	-5,00	-1,83	112,02	26,27	593463,80
2010	109,1	110,70	-1,60	-1,37	110,27	33,35	712059,77
2011	104,6	106,85	-2,25	1,61	110,03	36,53	866920,08
2012	99,8	102,20	-2,40	0,89	105,08	37,66	875196,80
2013	100,5	100,15	0,35	-1,83	97,11	44,75	993792,77

Розрахунок скоригованих оцінок сезонної компоненти

Таблиця 5

	Номер циклу			—	—
	1	2	3		
Виокремлена циклічна складова	6831	12900	10372	—	—
Виокремлена циклічна складова	27419,5	50904	90818,5	—	—
Виокремлена циклічна складова	174976	-7985	6698,5	—	—
Середнє значення сезонної компоненти	36416,5	-2118,5	44551,38	37648,66	9412,16
Середнє сезонне значення	61410,75	13425,13	38110,09	31373,88	—

На основі отриманих даних доцільно побудувати прогноз та зробити необхідні висновки щодо оцінки рівня інтеграції на фінансовому ринку. Найбільш точно динаміку показника рівня інтеграції описує лінійний тренд (рис. 3).

Отримавши рівняння лінійного тренду, переходимо до останнього етапу розрахунку. Отже, прогнозні значення за адитивною моделлю розраховують за наступною формулою:

$$R_{IT} = 3,799t + 10,449 + 0,6229I_1 + 3,9049I_2 + 3,2832I_3$$

$$I_1 = \begin{cases} 1, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

$$I_2 = \begin{cases} 0, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 1, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

$$I_3 = \begin{cases} 0, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 1, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

де R_{it} – рівень інтеграції;

i – індикатор року;

I_i – індикатор i -го року циклу досліджуваного показника.

Графічна інтерпретація рівня інтеграції та прогнозних значень зображена на рис. 4.

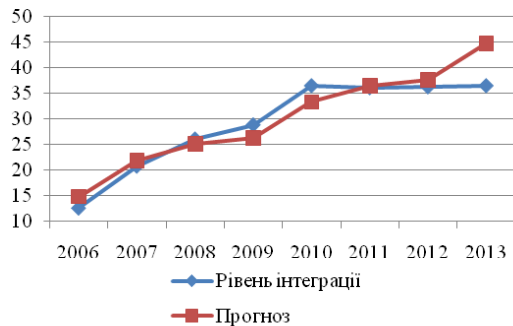


Рис. 4. Графічна інтерпретація рівня інтеграції та прогнозних значень

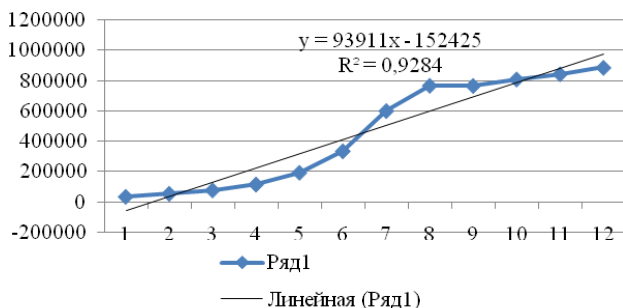


Рис. 5. Згладжування ряду загального рівня інтеграції за допомогою лінійного тренду

Отримавши прогнозні значення рівня інтеграції фінансових посередників, можна визначити, як саме на цей показник впливають зовнішні фактори нестабільності.

Дослідження показника «внутрішнє кредитування» (DL – domestic loans) пропонується про-

вести за перевіреним алгоритмом згідно з етапами дослідження тренд-сезонного часового ряду.

Результати розрахунків представлені у табл. 4, 5 та на рис. 5–7.

Коефіцієнт детермінації R^2 складає близько 0,93, що свідчить про гарний збіг розрахункової лінії з даними та адекватність моделі.

Отримавши рівняння лінійного тренду, розраховуємо прогнозні значення для показника «внутрішнє кредитування» за наступною формулою:

$$R_{DL} = 93911t - 152425 + 80235,078I_1 - 5399,203I_2 + 19285,766I_3$$

$$I_1 = \begin{cases} 1, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

$$I_2 = \begin{cases} 0, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 1, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

$$I_3 = \begin{cases} 0, & \text{якщо 1 рік циклу} \\ 0, & \text{якщо 2 рік циклу} \\ 1, & \text{якщо 3 рік циклу} \end{cases}$$

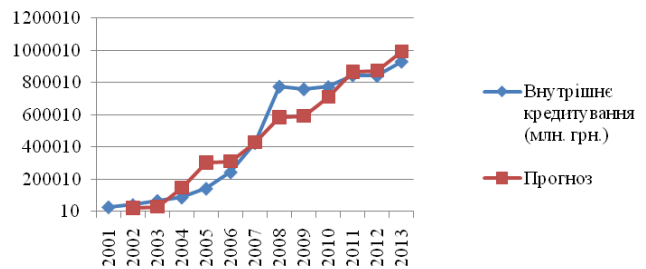


Рис. 6. Графічна інтерпретація DL та прогнозних значень

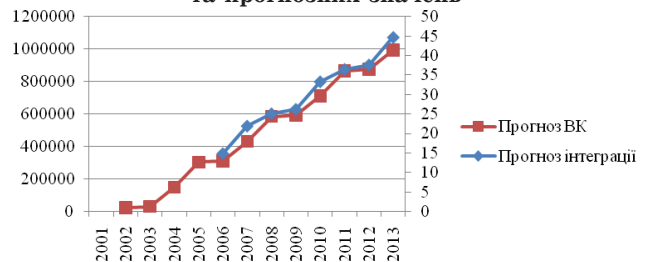


Рис. 7. Графічна інтерпретація прогнозних значень рівня інтеграції та DL

На основі отриманих результатів можна зробити висновок відносно впливу зростаючих обсягів внутрішнього кредитування на рівень інтеграції на фінансовому ринку. Між інтеграцією фінансових посередників та розвитком внутрішнього кредитування прослідковується чітка пряма залежність. Так, стимулювання розвитку кредитних відносин з боку держави та зростання обсягів кредитних коштів усередині країни створює сприятливі передумови до поєднання різних форм бізнесу на фінансовому ринку. У докризовий період 2006–2008 рр. спостерігається тенденція до входження нових потужних іноземних фінансових конгломератів, що змінюють «правила гри» на вітчизняному

фінансовому ринку. У той же час саме докризовий період характеризується появою перших вітчизняних фінансових конгломератів, що в умовах підвищеної конкурентної боротьби змушені нарощувати обсяги власних операцій та шукати нові ринки збуту для власних фінансових продуктів.

У період кризи спостерігається скорочення темпів приросту показника «внутрішнє кредитування» з одночасним скороченням показника «рівень інтеграції». Це свідчить про співпадіння циклів розвитку показників та силу впливу показника нестабільності на результуючу ознаку.

Таблиця 6
Зведені результати дослідження показників
тренд-сезонних часових рядів

Номер циклу (R_t)	Номер циклу (DL)	Рік	Внутрішнє кредитування (DL)	
			R_t	DL
I	I	2006	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
		2007	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
		2008	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
		2009	$R_t \downarrow$	$DL \downarrow$
II	II	2010	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
		2011	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
III	III	2012	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$
		2013	$R_t \uparrow$	$DL \uparrow$

Ураховуючи отримані результати, слід надати практичні рекомендації для регулятора щодо реалізації стратегій з регулювання та контролю інтегрованих фінансових посередників. За своєю сутністю фінансові конгломерати відрізняються від окремих банків та страхових компаній. Охоплення одразу декількох секторів фінансового ринку, розгалужена система ризик-менеджменту та системоутворюваність таких об'єднань потребують додаткового нагляду з боку регулюючих органів [3]. Саме експансія міжнародних фінансових груп та поява потужних фінансових конгломератів стала одним із факторів об'єднання структур регулювання та нагляду в Європі наприкінці 1980-х років [3; 4]. Консолідована модель фінансового регулювання та нагляду охоплює одночасно банківську діяльність, ринок цінних паперів і страхові ринки [2]. На нашу думку, шляхом таких реформ має слідувати і Україна. Необхідно приділяти особливу увагу зовнішнім факторам нестабільності та прогнозувати їх вплив на загальний рівень інтеграції на фінансовому ринку.

Висновки. Проаналізувавши вплив внутрішнього кредитування на рівень фінансової інтеграції, ми дійшли до висновку щодо значущості цього показника та його беззаперечного впливу на результуючу ознаку. Вітчизняна система регулювання та нагляду за діяльністю фінансових посередників є недосконалою та потребує докорінних змін з урахуванням реалій сьогодення. Необхідно аналізувати постійно зростаючий рівень інтеграції та враховувати фактори нестабільності, що впливають на цей процес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'янець О. Реформування фінансового регулювання та нагляду для забезпечення стійкості фінансової системи України / О. Лук'янець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/11_31_19.pdf.
2. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=84101>.
3. Convergence in the financial services industry / Van den Berghe, Verweire K., Carchon S.W.M. // Insurance and private pensions compendium for emerging economies. – 1999.
4. Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses: Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities European Commission. – 2009. – № 7. – 90 p. [Electronic resource]. – Access: http://www.ec.europa.eu/economy_finance/publications.
5. European Parliament and Council Directive 2002/87/EC of 16 December 2002 on the supplementary supervision of credit institutions, in suran ceunder takings and investment firms in a financial conglomerate and amending Council Directives 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC, 93/22/EEC, 98/78/EC and 2000/12/EC [Electronic resource]. – Access: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l24038c.htm>.
6. Козьменко О.В. Розвиток фінансового сектору України як основа забезпечення стабільності економіки / О.В. Козьменко, К.В. Багмет, О.М. Пахненко // Шляхи та інструменти модернізаційного прориву економіки України: мат. міжнар. конф. (Одеса, 21–22 жовтня 2010 р.); ІПРЕЕД НАН України. – Одеса, 2010. – С. 172–174.
7. Кремень В.М. Виникнення і особливості діяльності фінансових конгломератів на світовому фінансовому ринку / В.М. Кремень // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 32–38.
8. Козьменко С.М. Розвиток регіональних ринків банківського страхування: закордонний досвід / С.М. Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. – 2011. – № 6. – С. 20–26.

УДК 339.172(477)

Курач В.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи**Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Аксьонова Л.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи**Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

ФОНДОВІ БІРЖІ УКРАЇНИ ТА ЇХ РОЛЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

UKRAINIAN STOCK EXCHANGE MARKETS AND THEIR ROLE IN THE ORGANIZATION OF SECURITIES TRADING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено виявленню особливостей функціонування та проблем розвитку фондового ринку. Проаналізовано динаміку та структуру торгівлі цінними паперами на організаторах торгівлі. За результатами аналізу визначено основні проблеми функціонування фондових бірж України та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: фондовий ринок, фондова біржа, емітенти, інвестори, первинне публічне розміщення акцій, інвестиції, динаміка розвитку, технології торгівлі.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена выявлению особенностей функционирования и проблем развития фондового рынка. Проанализированы динамика и структура торговли ценными бумагами на организаторах торговли. По результатам анализа определены основные проблемы функционирования фондовых бирж Украины и предложены пути их решения.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовая биржа, эмитенты, инвесторы, первичное публичное размещение акций, инвестиции, динамика развития, технологии торговли.

ANNOTATION

The article is devoted to the opening of functioning characteristics and the problems of the stock market. A dynamics and pattern of trade securities is analysed on the organizers of trade. As a result of analysis certainly basic problems of functioning of exchange stocks of Ukraine and the ways of their decision are offered.

Keywords: fund market, stock exchange, issuers, investors, initial public offering, investment, dynamics of development, trade technologies.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є одним із найважливіших інструментів фінансування економіки країни, оскільки він покликаний трансформувати заощадження окремих громадян та підприємств в інвестиції.

Вітчизняний фондовий ринок через низку обставин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру сьогодні характеризується як нестійкий, залежний від іноземного капіталу, спекулятивний та слабко пов'язаний із реальним сектором економіки [1; 2]. Це обумовлено його недостатньо розвинутою інфраструктурою, роздробленістю та невпорядкованістю; відсутністю ефективної системи фондових бірж; обмеженим набором фінансових інструментів; відсутністю сучасної законодавчої бази [3]. Окрім того, від часів, коли він обслуговував переважно приватизаційні процеси, ринок не зазнав якісних

зрушень у залученні, перерозподілі капіталу та його спрямуванні в реальний сектор економіки.

У цих умовах питання розвитку фондового ринку, підвищення його стійкості до зовнішніх факторів, пошуку ключових характеристик, якими повинен володіти ефективний ринок цінних паперів, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню світового досвіду біржової торгівлі фінансовими інструментами та оцінці можливостей його застосування в Україні присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених: У. Баффета, Г. Марковіца, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж. Сороса, У. Шарпа, М. Шоулза, В. Бондарчука, Н. Гребеник, У. Грудзевич, О. Дудчик, К. Калінець, О. Квасової, О. Кіктенко, О. Кіреєва, М. Козоріз, Н. Кузнецової, К. Малишенко, О. Мозгового, М. Назарчука, С. Панчишина, В. Парсяка, В. Поворозник, Ю. Раделицького, І. Рекуненко, О. Рудої, Н. Стукало, О. Сохацької, Г. Терещенко, В. Федірка, С. Шишкова, І. Школьник, М. Шаповалова, А. Щербини та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі практичні питання активізації фондового ринку в Україні, а саме розробка заходів і пропозицій щодо стимулювання біржової діяльності та створення умов для ефективного функціонування вітчизняного ринку цінних паперів, потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у вивченні особливостей функціонування, дослідженні динаміки показників діяльності вітчизняних фондових бірж як центральної ланки фондового ринку та виявленні шляхів їх подальшого розвитку.

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають прикладні праці вітчизняних та іноземних спеціалістів з проблем визначення ролі фондового ринку в економічній політиці держави, основних чинників його розвитку і функціонування, а також статистичні та аналітичні матеріали органів статистики, оперативні дані і документи Державної комісії з цінних па-

перів та фондового ринку України, дані, представлені на офіційних сайтах професійних учасників фондового ринку, та ті, що містяться в науковій літературі і періодичному друці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці фондовий ринок являється професійно утвореним фінансовим механізмом, основною функцією якого є мобілізація коштів для забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва [4]. Для досягнення цієї мети в країні має діяти розвинена інфраструктура фондового ринку, використовуватися широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку (емітентів, інвесторів, спеціальних органів державного регулювання, депозитаріїв, реєстраторів, кліринго-розрахункових банків і корпорацій, трастових інститутів, спеціальних гарантійних фондів), що ґрунтуються на сучасній правовій базі [5].

Ефективне формування інфраструктури фондового ринку:

- сприяє інтеграції нашої країни у світову економічну систему;
- дозволяє використовувати міжнародні принципи і стандарти побудови фондового ринку;
- позитивно позначається на залученні іноземного капіталу;
- впливає на акумуляцію коштів вітчизняних підприємств та громадян;
- узгоджує майнові інтереси учасників ринку [6].

Фондову біржу можна трактувати за економічною категорією, організаційною структурою та за формою організації, що визначає її як особливу одиницю фондового ринку, що концентрує попит і пропозицію цінних паперів та сприяє формуванню їх біржового курсу [7].

Функції фондової біржі багатоступінчасті та містять мікрорівневі, що забезпечують ліквідність цінних паперів, та макрорівневі, які сприяють розвиткові національної економіки та поглибленню загальносоціальних процесів у суспільстві, складові [8; 9].

Ринкова глобалізація відкриває нові можливості для діяльності вітчизняних фондових

бірж, а розвиток нових фінансових продуктів призводить до перерозподілу інвестиційного капіталу між традиційним ринком цінних паперів та ринком похідних інструментів [10].

Роль фінансових інновацій як новоствореного фінансового продукту чи процесу сприяє інформаційній та технологічній модернізації біржової інфраструктури та виражається насамперед у збільшенні норм прибутковості, підвищенні ліквідності активів та диверсифікації ризиків учасників ринку [10].

Дослідження історії розвитку фінансового ринку на прикладі побудови американських та європейських фондових бірж доводять, що кожна країна має свій власний шлях розвитку фондового ринку. Спільним для всіх країн є принцип пріоритетності національного законодавства та ефективна стратегія економічного зростання [7].

Аналіз результатів біржової торгівлі в Україні показав, що в останні роки не спостерігалось суттєвого збільшення ролі фондового ринку. Частка біржового сегменту ринку залишається невеликою, кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів – незначною. Біржова та депозитарна інфраструктури характеризуються фрагментарністю, а законодавче регулювання базових аспектів функціонування ринку (ціноутворення, стабільність, прозорість) є недостатнім [11].

У 2015 р. в Україні функціонували наступні фондові біржі: ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Фондова біржа «Українська Біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ЗАТ «Українська фондова біржа», ЗАТ «Фондова біржа «ІН-НЕКС», ЗАТ «Українська Міжнародна Фондова Біржа», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ВАТ «Київська Міжнародна Фондова Біржа», АТ «Східноєвропейська фондова біржа».

За результатами 2013–2014 рр. та дев'яти місяців 2015 р. основними гравцями серед організацій торгівлі на фондовому ринку України були Фондова Біржа «Перспектива» та Фондова Біржа ПФТС. Загалом ці два фондові майданчи-

Таблиця 1

Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2013–2015 рр., млн. грн.

Організатори торгівлі	Роки			Всього
	2013 рік	2014 рік	9 міс. 2015 року	
УФБ	3411,32	463,01	291,43	4166,13
КМФБ	11822,04	9955,01	2676,83	24454,54
ПФТС	112979,92	99910,53	34473,53	247364,37
УМВБ	1,51	257,59	118,82	378,52
ІННЕКС	220,78	27,32	216,96	465,42
ПФБ	13090,14	12739,22	533,66	26363,63
УМФБ	1231,44	118,76	5,93	1356,59
ПЕРСПЕКТИВА	319863,13	496103,91	172788,45	988756,33
СЄФБ	1085,11	1265,54	20566,10	22917,42
УБ	10929,43	8588,00	4943,26	24461,65
Всього	474 634,85	629 429,36	236 614,72	1340679,35

ки мали 92,2% обсягів торгів цінними паперами в Україні (табл. 1) [11].

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2013 р. становив 144,38 млрд. грн. Відповідний обсяг протягом 2014 р. склав 217,25 млрд. грн., що на 50,7% більше [11].

Загальний обсяг випусків акцій та облігацій, зареєстрованих ДКЦПФР, у січні-вересні 2015 р. становив 65,88 млрд. грн., що на 84,9% більше порівняно з відповідним періодом 2014 р. (35,62 млрд. грн.) (табл. 2) [12].

Динаміка випусків основних видів цінних паперів, наведена на рис. 1, свідчить про їх нерівномірність.

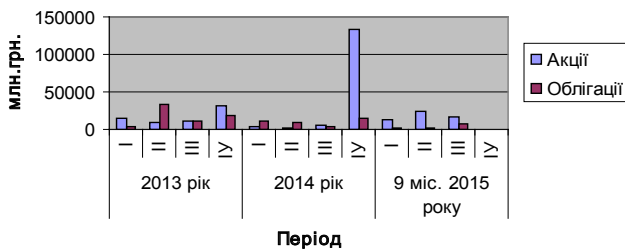


Рис. 1. Динаміка випуску акцій та облігацій за період 2013–2015 рр., млн. грн.

Протягом 2013 р. обсяг випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПФ становив 28,80 млрд. грн. У 2014 р. він склав 24,76 млрд. грн., що на 14% менше, ніж у по-

передньому році. За дев'ять місяців 2015 р. цей показник сягнув 6,16 млрд. грн., що менше на 17,27 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2014 р.

Протягом 2014 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій КІФ становив 6,35 млрд. грн., що на 68,12 млн. грн. більше порівняно з 2013 р. У січні-вересні 2015 р. цей показник склав 2,35 млрд. грн., що менше на 881,71 млн. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2014 р.

Кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів у 2013, 2014 рр. та за дев'ять місяців 2015 р. суттєво не відрізнялась і склала, відповідно, 2 027, 2 053 та 2 097 інститутів спільного інвестування [12].

Активність біржової діяльності на організаторах торгівлі визначається, у тому числі, й обсягом виконаних контрактів з цінними паперами. Значення цього показника за період 2013–2014 рр. склали, відповідно, 474,63 млрд. грн. та 629,43 млрд. грн.

Протягом січня-вересня 2015 р. порівняно з даними аналогічного періоду 2014 р. обсяг біржових контрактів суттєво зменшився (на 49,17%, або на 228,84 млрд. грн.).

Дослідження засвідчили, що вітчизняний ринок цінних паперів має специфічні проблеми та недоліки.

До них можна віднести:

– низький рівень поінформованості населення щодо питань функціонування фондового

Таблиця 2

Обсяг випусків акцій та облігацій у 2013–2015 рр., млн. грн.

Місяці року	Роки					
	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	акції	облігації	акції	облігації	акції	облігації
Січень	12 678,3	989,9	2 501,9	1 490,9	1 572,23	782,00
Лютий	454,5	2306,7	363,0	8 240,0	8 689,84	934,68
Березень	835,0	389,3	316,0	696,4	3 095,74	690,00
Квітень	3 369,5	7 616,5	388,3	525,8	832,89	294,84
Травень	318,6	1 747,3	62,9	5 227,0	14 773,38	114,00
Червень	4 664,0	24252,2	1 365,1	3 978,6	8 573,80	1 472,89
Липень	1 582,8	4 136,9	2 120,0	2 868,5	1 020,80	2 314,53
Серпень	8 766,7	6719,0	2 363,1	769,2	14 665,95	680,94
Вересень	1 054,9	261,9	1 762,6	584,9	1 189,29	4 184,79
Жовтень	2 135,7	2 417,2	108 183,6	10 161,2	-	-
Листопад	3 695,4	1 750,6	1 049,4	1 647,5	-	-
Грудень	24 986,1	14 601,2	24 729,0	2 106,7	-	-
Усього	64 542,1	44762,2	145 205,3	38297,1	54 413,92	11 468,65

Таблиця 3

Обсяг виконаних біржових контрактів за видом фінансового інструменту у 2013–2014 рр. та за дев'ять місяців 2015 р., млн. грн.

Роки	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевих позик	Інвестиційні сертифікати	Деривативи	Усього
2013	45 322,6	49 410,5	351 328,7	904,0	6 263,6	21 401,5	474 634,8
2014	26 597,1	33 804,3	553 291,3	580,3	4 252,2	9 611,4	628137,1
2015	4 886,8	9 236,1	209 507,9	19,8	1 894,4	6 070,1	231615,1
Всього	76806,5	92450,9	1114127,9	1504,1	12410,2	37083,0	1334383,0

ринку, його психологічне неприйняття і недооцінка потенціалу та пов'язана з цим пасивність фізичних осіб на ринку цінних паперів;

– недостатня роль держави у формуванні ринку цінних паперів та його законодавчої бази;

– низька частка біржового сегменту ринку, про що свідчить аналіз показника співвідношення обсягу торговельного обороту на біржовому ринку до величини внутрішнього валового продукту країни. Помітні стагнація ринків строкових угод на товарні та фінансові базові активи та відносно низька активність учасників біржової торгівлі [13; 14];

– обмежене коло ліквідних та інвестиційно-привабливих цінних паперів. Існуюча лінійка фінансових інструментів є надто вузькою: в основному це акції, облігації підприємств і державні облігації, інвестиційні сертифікати. Майже відсутні деривативи та іпотечні цінні папери, інвестиційна якість більшості з яких залишається низькою. Відмічається дефіцит пропозиції цінних паперів з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності [14; 15];

– низька капіталізація фондового ринку;

– відсутність ефективної системи захисту прав емітентів, інвесторів та акціонерів;

– дефіцит інвестиційних ресурсів і невисокий потенціал інституційних інвесторів, представлених інститутами спільного інвестування, недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями;

– недостатня інформаційна прозорість біржової та депозитарної структури фондового ринку. Неefективна взаємодія регулювання роботи бірж із Національною депозитарною системою та відсутність системи клірингу створюють значні труднощі для всіх учасників ринку;

– неналежне та недобросовісне здійснення своєї діяльності деякими професійними учасниками фондового ринку;

– дефіцит кваліфікованих кадрів.

Виходячи з проведеного аналізу, для формування ефективно функціонуючого вітчизняного ринку цінних паперів, здатного постачати національній економіці необхідні інвестиційні ресурси, потрібно виконати наступні дії.

1. Фондовий ринок України, як інфраструктурний елемент ринкової економіки, слід перетворити в дієвий механізм реалізації економічної стратегії держави; нормативну базу і регулювання фінансових послуг привести у відповідність зі світовими стандартами; підвищити стандарти корпоративного управління до рівня директив Євросоюзу та очистити ринок від компаній, діяльність яких не відповідає вимогам чинного законодавства, підвищити рівень законодавчого захисту прав інвесторів та інших учасників ринку цінних паперів.

2. Держава має сприяти зміцненню інституційних основ; посиленню взаємозв'язку фондового ринку з реальним сектором економіки; відкриттю сегментів ринку, пов'язаних із ви-

сокотехнологічними секторами економіки, консультаційних та інформаційних центрів допомоги учасникам ринку фінансових інвестицій, що призведе до залучення у біржову торгівлю нових інституційних та індивідуальних інвесторів та сприятиме підвищенню капіталізації вітчизняних фондових бірж. Їх укрупнення дозволить сформувати стандартні критерії лістингу та ринкові ціни.

5. Необхідно якісно підвищити вимоги до професійних учасників фондового ринку за рахунок активної і послідовної позиції ДКЦПФР щодо впровадження електронного документообігу та наскрізної автоматизації їх діяльності; переглянути вимоги бірж до фінансових показників, що обумовлюють допуск цінних паперів у лістинг; стимулювати первинне публічне розміщення цінних паперів (ІРО); розширити компетенції Комісії з цінних паперів щодо встановлення порядку ведення фінансового обліку та складання фінансової звітності; упорядкувати єдині для всіх професійних учасників фондового ринку вимоги до розрахунку власних коштів.

Висновки. Загальний аналіз ситуації на фондовому ринку України дозволяє зробити висновки, що він має потужний потенціал, який використовується далеко не в повному обсязі з багатьох причин економічного, політичного та організаційного характеру.

Для стимулювання діяльності ринку цінних паперів та створення умов для подальшого збільшення обсягів залучення довгострокових інвестицій резидентів та нерезидентів в економіку України необхідно здійснити низку заходів, спрямованих на вдосконалення його інституційних засад, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості фінансових інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева В.В. Фондовый рынок Украины на современном этапе развития экономики / В.В. Андреева // Наука і вища освіта. – 2014. – Т. 2. – С. 96–97.
2. Боринець С.Я. Економічна природа та призначення державних цінних паперів / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 13. – С. 29–31.
3. Бондарчук В. Податкові новації та проблеми розвитку фондового ринку / В. Бондарчук // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 2. – С. 14–15.
4. Желіхівська А.М. Особливості формування інфраструктури фондового ринку України / А.М. Желіхівська // Наукові праці НДФІ: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 1(46). – С. 75–81.
5. Квасова О.П. Вплив фінансових посередників на розвиток ринку цінних паперів в Україні / О.П. Квасова // Наукові праці НДФІ: зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 2(43). – С. 90–96.
6. Грудзевич У.Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фондового ринку України / У.Я. Грудзевич. – Л.: ЛБІ НБУ. – 2014. – С. 96.
7. Калинець К.С. Фондова біржа України в контексті світової фінансової кризи: проблеми та перспективи стабілізації / К.С. Калинець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 3(6). – С. 212–217.

8. Гончарова Н.В. Проблеми функціонування ринку цінних паперів України / Н.В. Гончарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5(84). – С. 15–18.
9. Горобець І.Ю. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку в Україні / І.Ю. Горобець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=797>.
10. Щербина А. Особливості розвитку електронної біржової торгівлі у світі / А. Щербина // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 1–2. – С. 69–75.
11. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом 2012–2014 рр. та січня-вересня 2015 р. / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
12. Руда О. Функціонування фондового ринку України: проблеми та перспективи розвитку / О. Руда // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – № 6. – С. 794–798.
13. Баула О. Перспективи інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у світовий фондовий ринок / О. Баула, Т. Никитюк // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 53–58.
14. Краснова І. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 131–134.
15. Дудчик О. Особливості розвитку фондового ринку України / О. Дудчик, А. Савченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2014. – № 2. – С. 1058–1061.

УДК 336.76

Мацелюх Н.П.
кандидат економічних наук, професор,
Національний університет
державної податкової служби України

ФАКТОРИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

FACTORS PRICING OF THE SECURITIES MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню факторів ціноутворення на ринку цінних паперів. Основні фактори ціноутворення на ринку цінних паперів досліджені з урахуванням особливостей розвитку світових ринків цінних паперів. Обґрунтовано, що ключовими чинниками, які змінили підхід до дослідження факторів ціноутворення на ринку цінних паперів, є зростання фінансової глибини світової економіки та ролі боргових фінансових інструментів. Виділено фундаментальні та специфічні фактори ціноутворення на ринку цінних паперів.

Ключові слова: ринок цінних паперів, цінні папери, ціна, фактори, ціноутворення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию факторов ценообразования на рынке ценных бумаг. Основные факторы ценообразования на рынке ценных бумаг исследованы с учетом особенностей развития мировых рынков ценных бумаг. Обосновано, что ключевыми предпосылками, изменившими подход к исследованию факторов ценообразования на рынке ценных бумаг, является рост финансовой глубины мировой экономики и роли долговых финансовых инструментов. Выделены фундаментальные и специфические факторы ценообразования на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, ценные бумаги, цена, факторы, ценообразование.

ANNOTATION

The article is devoted to research of pricing factors in the securities market. The main factors of securities pricing taking into account the peculiarities of development of the world's securities markets were investigated. It is proved, that the key prerequisites, which have changed approach to the study of pricing factors in the securities market, is the growth of financial depth in the world economy and the growing role of debt financial instruments. The fundamental and specific pricing factors in the securities market were selected.

Keywords: securities market, securities, price, factors, pricing.

Постановка проблеми. Ціноутворення на ринку цінних паперів окремо взятої країни є результатом еволюції моделей її розвитку. Характер будь-якої моделі ринку цінних паперів визначається багатьма чинниками. З одного боку, це історичні та національні цінності і традиції певної країни, а з іншого – ринок цінних паперів є складною сукупністю міжнародних взаємовідносин у процесах емісії, купівлі-продажу цінних паперів та формуванню цін на них. Глобальні виклики сучасного етапу розвитку світових фінансових ринків обумовили необхідність вироблення нових підходів до вивчення факторів, які впливають на ціну капіталу та на ціни фінансових інструментів. Однак ці фактори мають широку варіацію залежно від особливостей розвитку того чи іншого ринку. Саме це обумовлює необхідність дослідження

факторів ціноутворення на цінні папери з урахуванням особливостей локальних ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сучасних ринків цінних паперів досліджують у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, В. Лук'янова, О. Мозгового, С. Ткаченка, І. Школьника, С. Червякова та ін. Окремі аспекти ціноутворення на ринку цінних паперів досліджено в роботах Р. Блекуела, П. Мініарда, Дж. Енджела, І. Гладких, В. Оскольського, Т. Негла, Дж. Хогана, Н. Павліхи, О. Амброзак, М. Стирського, М. Томсета та ін. Однак специфіка ціноутворення на ринку цінних паперів потребує поглиблених досліджень.

Мета статті полягає в аналізі ключових факторів ціноутворення на ринку цінних паперів України.

Викладення основного матеріалу дослідження. За останні два десятиліття на міжнародному ринку цінних паперів відбулися значні структурні зрушення, які докорінно змінили особливості їх функціонування. До основних структурних зрушень, які визначають вектор розвитку міжнародного ринку цінних паперів, на сьогодні слід віднести фінансову глобалізацію, фінансові інновації, глобальні технології, стандартизацію діяльності учасників ринку, консолідацію фінансового сектора, яка пов'язана з трансформацією інфраструктури міжнародного ринку цінних паперів, що призвело до зміни в структурі попиту і пропозиції цінних паперів. У результаті поглиблення фінансизації економіки на ньому принципово нового змісту набувають ринково-конкурентні відносини, оскільки перехід від товарно-грошового до фінансового господарства означає зростання значимості ефективності алокації фінансових ресурсів. Тому ключові чинники ціноутворення на ринку цінних паперів необхідно досліджувати у контексті основних тенденцій його розвитку (рис. 1).

Серед нових трендів, що вирізняють кінець ХХ – початок ХХІ ст., найважливішим є глобалізація. Саме глобалізація зумовила такі різні і, здавалось би, не пов'язані між собою процеси, як створення глобального інформаційного ринку, миттєве перетікання фінансових активів із одних країн в інші, динамічне економічне зростання Китаю та інших азіатських країн, швидке поширення нових технологій, інститутів,

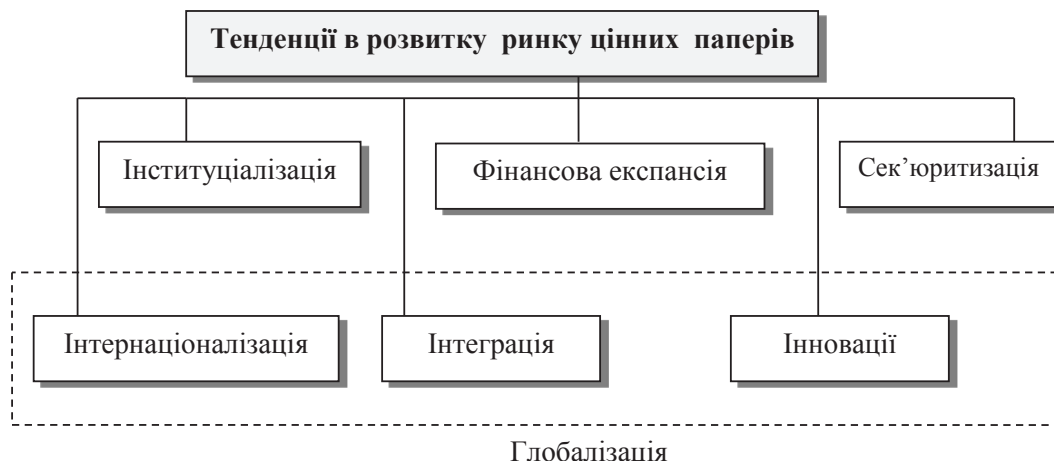


Рис. 1. Сучасні тенденції в розвитку ринку цінних паперів

Джерело: систематизовано автором на основі [12, с. 242–248; 16, с. 15–19]

демократичних і напівдемократичних режимів, інтенсивне спілкування мільйонів громадян різних країн, глобальну міграцію і т. д. [4, с. 8].

Для сучасної стадії розвитку світової економіки характерною є активізація процесів глобалізації, передусім фінансової. Процес глобалізації привів до випереджального нарощування потужності суто фінансових потоків і оборотів на світовому валютному ринку. Сучасна економіка у кожній конкретній країні незалежно від масштабів, рівня розвитку і структурних особливостей власне фізичної економіки все більшою мірою зорієнтована на фінансову сферу, яка значною мірою концентрується у фінансовій економіці. Конструкція сучасної економіки нагадує перевернуту піраміду: над вузькою основою «реальної» економіки нависає багаторазово переважаюча її фінансова глобальність [7, с. 57]. Тому в сучасному світі під впливом глобалізації відбувається глобальне розходження між реальною економікою і фінансовою пірамідою, активно нарощуються віртуальні активи і реальні системні ризики.

Одним з головних індикаторів темпів фінансової глобалізації є динаміка фінансових активів та фінансова глибина економіки. Слід зазначити, що до середини 80-х років ХХ ст. обсяг фінансових активів (акції, банківські депозити, боргові цінні папери тощо) зростав однаковими темпами з обсягами ВВП. Однак у 80-х роках швидкість зростання фінансових активів збільшилась у чотири рази, її темпи збільшувались до кризи 2008 р., коли швидкість зростання обсягів фінансових активів та фінансової глибини економіки дещо призупинилась. За даними інституту McKinsey&Company, у 2008 р. обсяг основних світових фінансових активів у США склав 178 трлн. дол. США проти 48 трлн. дол. США у 1990 р. [18]. При цьому темп зростання фінансових активів постійно перевищує темп зростання світового ВВП, відповідно, відбувається постійне зростання фінансової глибини світової економіки (рис. 2). Графік, представлений, на рис. 2, показує стрімке зростання

фінансової глибини до 2008 р., яке у 2008 р. було зупинене стрімким обвалом ринків акцій. У 2009 р. рівень фінансової глибини знову почав зростати, однак у 2015 р. він все ще не досяг свого історичного максимуму, проте тенденція до зростання є вираженою, хоч і помірною.

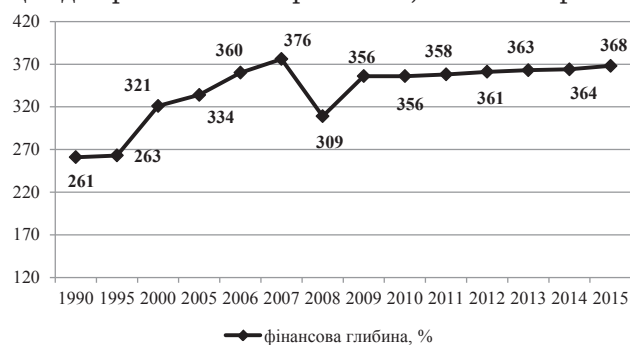


Рис. 2. Фінансова глибина світової економіки у 1990–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [18; 19]

Варто зауважити, що майже 80% фінансових активів світу припадає на чотири зони: США, Єврозону (без Великобританії), Японію та Китай. Найвищими показниками фінансової глибини характеризується Японія (більше 500%) та США (більше 350%). Такий перерозподіл фінансових активів позначається і на динаміці розвитку локальних ринків цінних паперів – їм все важче залучати нових інвесторів. Як результат, більша частина інвестиційних ресурсів припадає на розвинені економіки, незважаючи на зростаючу інвестиційну ємність економік країн, що розвиваються.

Глобалізація також створює передумови для модифікації структури відносних цін за рахунок торговельної інтеграції. Інтернаціоналізація, інтеграція спонукають до інновацій, які на ринку цінних паперів проявляються в уніфікації фінансових інструментів. Відносно новим явищем стало посилення дериватизації фінансового ринку. Операції з похідними фінансовими інструментами значно перевищують трансакції

з базисними активами. Відсутні географічні і часові межі діяльності світового фінансового ринку. Операції здійснюються цілодобово по мірі зміни часових поясів [6]. Таким чином, у сучасних умовах функціонування ринку глобалізаційні чинники є визначальними у формуванні цін на фінансові продукти.

Інституалізація відносин на ринку цінних паперів у сучасних умовах передбачає, що населення все більшу частину вільних грошових коштів переводить саме в розвинені форми фінансових інструментів. Інституціоналізм з його похідними неконституційними теоріями є «спадкоємцем» і продовжувачем раціоналізму – домінуючого способу мислення в європейській науці [1, с. 105]. Саме тому на процеси ціноутворення ми вважаємо важливим вплив раціональної (реалістичної) характеристики споживача, яка знаходить своє вираження у двох поведінкових передумовах: «обмеженої раціональності» і «опортуністичної поведінки». Як результат, у глобальному просторі зростає роль боргових фінансових інструментів (рис. 3).



Рис. 3. Частка основних фінансових інструментів на світових фінансових ринках у 2005–2015 рр. у світовому ВВП, %

Джерело: побудовано автором

Як видно з графіків, представлених на рис. 3, зростає популярність боргових фінансових інструментів, які здатні забезпечити стабільну дохідність. Хоча і переважає частка банківських позик, однак темпи зростання частки боргових цінних паперів випереджають темпи зростання частки банківських позик. Частка акцій та інших інструментів капіталу зростає повільно, у 2015 р. вона відновилася на рівні докризового 2007 р.

На розвиток фінансової економіки відчутно впливають процеси, що зумовлюють фінансову експансію, тобто інтенсивне розростання обсягів фондового ринку, боргових зобов'язань та ринків похідних фінансових інструментів, які акумулюють величезні обсяги віртуального капіталу за рахунок високої мобільності та ажіотажної спекулятивної гри з фінансовими активами. У ринково розвинутих економіках платоспроможний попит все більшою мірою задовольняється за рахунок інноваційних фінансових продуктів. Звідси впливають два клю-

чові імперативи. По-перше, діловому бізнесу доводиться часто змінювати фінансові стратегії. По-друге, унаслідок цього відчутно зростають системні ризики, що зумовлює потребу з боку держави активніше застосовувати інституціональні і регулятивні важелі [7, с. 352].

Отже, усі перераховані фактори є об'єктивно існуючими на сучасному етапі і здійснюють вплив на формування ціни на ринку цінних паперів. Але поряд з ними існують суб'єктивні фактори, які здійснюють вплив саме на відчувану цінність фінансового товару, на готовність інвестора вкладати кошти та ін. У даному випадку виникає необхідність вести мову про механізми поведінки споживачів, насамперед психологічне сприйняття ціни і дохідності, від чого залежить еластичність попиту. Загалом, описана в мікроекономіці залежність попиту від ціни $D = f(P)$ показує вплив ціни на інтенсивність попиту. Еластичність попиту по ціні виступає в якості показника ступеня цієї залежності. Залишається лише визначити «рушійну силу» поведінкової мотивації споживача, тобто ключові фактори.

На думку Дж. Енджела, Р. Блекуела та П. Мініарда [2], ключові фактори, які здійснюють вплив на поведінку споживачів, можливо об'єднати в чотири категорії: мотиваційні, когнітивні, особисті і ситуаційні, що відповідає загальним підходам до вивчення поведінки споживачів. Поєднання цих факторів спроможне здійснювати найрізноманітніші ефекти [3]. Особливо часто наводиться класичний перелік «ефектів», запозичений із ранніх видань книги Т. Негла і Р. Хогана «Стратегія і тактика ціноутворення». За однією із версій [20], до переліку факторів, які впливають на еластичність попиту по ціні, включені наступні: «ефект референтної ціни», «ефект складності порівнянь», «ефект витрат переключення», «ефект «ціна – якість», «ефект витрат», «ефект кінцевої вигоди», «ефект узагальнення витрат», «ефект справедливої ціни», «рамковий ефект».

Допрацювавши погляди зарубіжних авторів, російський вчений І.В. Гладких [3, с. 156] розширив перелік «ефектів» таким чином: «ефект терміновості покупки», «ефект недооцінення вигоди», «ефект звички споживання», «ефект дотримання процедур», «ефект цінової лінії». У результаті автор дійшов висновку, що такий перелік можливо продовжувати, але слід зважувати на те, що деякі із названих ефектів діють лише при визначених умовах і можуть бути значимі лише для конкретного бізнесу. На нашу думку, для потреб ціноутворення на ринку цінних паперів методологічно більш правильно не орієнтуватися на деякий «набір зазначених ефектів», а проводити аналіз та маркетингові дослідження процесу створення цінності та її сприйняття споживачем цінних паперів, забезпечивши індивідуальний підхід до конкретної ціни. Так, наприклад, при біржовому ціноутворенні дія «ефекту дотримання процедур» може

бути визначальною, оскільки для біржового ціноутворення характерними є перелік процедур ціноутворення. Для споживачів ринку цінних паперів дотримання процедур у біржовому ціноутворенні є індикатором справедливої ціни, яка менше чутлива до коливань. Окрім того, дотримання процедур може сприйматися як необхідна умова формування тієї ціни, яка відображає сучасний стан ринку і справедливую організацію обміну.

На сучасному етапі розвитку економіки світова економічна криза загострила проблеми національних економік, посилила соціальні протиріччя і сприяла поглибленню диференціації добробуту економічних агентів, а отже, їх інвестиційного потенціалу. Адже рівень добробуту населення завжди був і є визначальним фактором ціноутворення на ринку цінних паперів. Навіть історія створення ринку цінних паперів пов'язана саме із фактом досягнення відповідного рівня життя населення. Так, в Європі історично формування ринку цінних паперів відносять до початку ХХ ст., до так званих років економічного зростання, коли формувалася середній клас, який почав вкладати свої заощадження у цінні папери.

Набувши у 1991 р. статусу незалежної держави, Україна, маючи спадщину соціалістичного укладу, розпочала побудову власного ринку цінних паперів. За усталеною думкою Б.М. Ческідова [15], український фондовий ринок ще й нині відноситься до моделі з недостатньо розвиненим капіталом, який функціонує в умовах транзитивної економіки, що, по суті, й визначає деякі особливості формування попиту на вітчизняному ринку цінних паперів.

Сучасні макроекономічні передумови формують й інші фактори впливу на ціни ринку цінних паперів. Узагальнюючи викладене вище, фундаментальні фактори, які впливають на ціни на ринку цінних паперів, представимо на рис. 4.



Рис. 4. Система факторів впливу на ціноутворення ринку цінних паперів

Джерело: побудовано автором за даними [10; 14]

На ціноутворення на ринку цінних паперів здійснюють також вплив традиційні (ринкові) фактори (рівень попиту і пропозиції, конкуренція, витрати) і специфічні (тип, вид, різновид, термін обертання, інвестиційні якості цінних паперів; рейтинг і ділова репутація, галузева належність і територіальне місцезнаходження емітента; інвестиційний клімат і інвестиційне наповнення сегменту ринку; вид фондових операцій; місце і час ціноутворення) [17, с. 310–311].

Найбільш важливим фактором ціноутворення на ринку цінних паперів є кон'юнктурний фактор (фактор співвідношення попиту і пропозиції на цінні папери). Попит – це потреба в цінних паперах, підкріплена купівельною спроможністю. Попит на цінні папери залежить від сукупності ознак цінного папера, які забезпечують інвестору великий дохід за даною ціною в порівнянні з альтернативним вкладенням в банки, нерухомість, дороговцінні метали та ін. На зміну в попиті конкретних цінних паперів впливають зміни в котируваннях, ознаки маржинальності цінного папера та рівень дивідендних доходів на акції [17, с. 287]. В економічно розвинених країнах пропозиція на ринку цінних паперів представлена широким асортиментом цінних паперів, таких як акції, облигації, деривативи, ін. При цьому слід зазначити, що вони певною мірою виступають і товарами-субститутами, що також впливає на рівень цін. Головною відмінністю національного ринку цінних паперів є те, що торговці цінними паперами ведуть торгівлю один з одним і продають папери із власних запасів і тим самим одночасно формують попит і пропозицію по одному і тому ж цінному паперу. На відміну від українського на розвинених ринках суб'єкт ринку виконує, як правило, тільки одну функцію: формує попит або пропозицію.

Попит на ринку цінних паперів формують інвестори – організації й громадяни, що мають вільні грошові заощадження й готові викорис-

товувати їх для купівлі цінних паперів. Основним фактором, який формує попит на ринку цінних паперів, як уже зазначалося, є рівень життя населення. Складність у формуванні попиту на цінні папери пояснюється тим, що приватні інвестори психологічно не готові до операцій на ринку цінних паперів, а інституціональні інвестори надають перевагу розміщенню коштів на рахунках у банках, окрім того, поки ні страхові компанії, ні пенсійні фонди активно не інвестують в Україні.

Специфічні фактори здійснюють різноспрямований вплив на різні види цін. Наприклад, тип, вид, різновид цінного паперу і строк обертання в основному враховуються при визначенні її номінальної ціни. Інвестиційні якості цінного папера мають визначальне значення при встановленні його емісійної ціни. Узагальнивши думки вітчизняних та російських вчених [8–10], нами систематизовано специфічні фактори ціноутворення у взаємозв'язку з видами цін на ринку цінних паперів (табл. 1).

Суттєвий вплив на ціни ринку цінних паперів здійснюють також інформація та інформованість учасників. Значимість інформації у процесах ціноутворення залежить від конкретного етапу розвитку ринку цінних паперів та кон'юнктури фінансового ринку, тому врахування інформаційного фактора вимагає застосування індивідуальних підходів.

Висновки. Отже, на ринку цінних паперів у процесі визначення ціни та її реалізації існує система впливу взаємопов'язаних факторів, які

поділяються на: об'єктивні та суб'єктивні; внутрішні і зовнішні; традиційні і специфічні. Особливу групу факторів складають інформаційні фактори, які пов'язані з наявністю асиметрії інформації на фінансовому ринку та призводять до ризиків у ціноутворенні. Фундаментальні фактори ціноутворення на ринку цінних паперів об'єднують традиційні, інформаційні, об'єктивні, внутрішні, суб'єктивні, специфічні та зовнішні. Специфічні фактори, які впливають на формування цін цінних паперів, визначаються характеристиками емітента та цінного паперу, вплив таких факторів по-різному проявляється для різних видів цін.

Перспективами подальших досліджень є факторний аналіз ціноутворення на ринку цінних паперів та роль фінансових посередників у зменшенні цінових аномалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Метафізика економіки: [монографія] / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 925 с.
2. Поведение потребителей / Р.Блэуэлл, П.Миниард, Дж.Энджел; пер. с англ.; 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
3. Гладких И.В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя: [монографія] / И.В. Гладких; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2013. – 472 с.
4. Дынкин А.А. На пороге беспокойного мира: современная эпоха и кризисные 70-е / А.А. Дынкин, В.И. Пантин // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 6. – С. 3–9.

Таблиця 1

Специфічні чинники впливу на ціни у взаємозв'язку з характерними ознаками ціноутворення на ринку цінних паперів

Специфічні чинники впливу на ринкову ціну	Вид ціни	Характерні ознаки
Вид, тип, термін обертання фінансового інструменту	Номінальна	Встановлюється при випуску, фіксується в проспекті емісії та на бланку цінного паперу при документарній формі випуску
Умови розміщення цінного папера, обсяг емісії, інвестиційні якості фінансового інструмента	Емісійна	Є ціною розміщення випуску цінних паперів, в окремих випадках може прирівнюватися до номінальної ціни
Рейтинг, ділова репутація, галузева належність і місцезнаходження емітента, місце і час торгів, біржова кон'юнктура, вид біржової угоди	Біржова	Визначається на біржі в процесі торгів: фіксується максимальна і середня ціна біржових угод
Інвестиційний клімат і інвестиційний обсяг ринку	Ринкова (курсова)	Відображає співвідношення попиту і пропозиції; розраховується як середня по здійснених операціях на вторинному ринку цінних паперів
Фінансовий стан емітента; вид фінансового інструмента	Балансова	Визначається на підставі даних балансу шляхом ділення загальної вартості майна підприємства на число акцій або суми позики на число облігацій
Час реєстрації, місце реєстрації	Облікова	Є фіксованою ціною, так як використовується при реєстрації угод з цінними паперами на вторинному ринку цінних паперів
Дисконтна ставка, умови інвестування	Поточна	Визначається з урахуванням дисконтних множників, норм інвестування
Вид, тип фінансового інструмента	Базисна	Використовується як фіксована ціна в контрактах на цінні папери

Джерело: складено автором за даними [11, с. 69–74; 13, с. 58; 21]

5. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: [монографія] / Н.Я. Кравчук. – К.: Знання, 2012. – 782 с.
6. Красавина Л.Н. Проблемы конкурентоспособности российского финансового рынка в условиях глобализации экономики: вопросы теории / Л.Н. Красавина // Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований «Деятельность банков на финансовом рынке: российская практика и мировой опыт». – М.: Финансы и статистика. – 2007. – С. 26.
7. Лук'янов В.С. Сучасні фінансові ринки: [монографія] / В.С. Лук'янов. – К.: Знання, 2013. – 479 с.
8. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок / Я.М. Миркин. – М.: Перспектива, 1995. – 512 с.
9. Мозговий О.М. Фондовый рынок: [навч. посіб.] / О.М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 2008. – 316 с.
10. Оскольський В.В. Ринок цінних паперів України: погляд через призму діяльності Української фондової біржі / В.В. Оскольський. – К.: УФБ, 2001. – 216 с.
11. Павліха Н.В. Коливання курсів цінних паперів на фондових біржах: змістовна характеристика та фактори впливу (на прикладі США) / Н.В. Павліха, О.В. Амброзяк // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. Розділ II. Зовнішня політика країн світу і міждержавні відносини. – 2008. – № 6 – С. 69–74.
12. Раделицький Ю.В. Державне регулювання ринку фінансових інвестицій: зарубіжний досвід і національні реалії // Ю.В. Раделицький Науковий Вісник НЛТУ: зб. наук.-тех. праць. – Львів: РВВ НЛТУ, 2009. – Вип. 19(13). – С. 242–248.
13. Стирський М.В. Аналіз короткострокових факторів курсоутворення на ринку акцій України / М.В. Стирський // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 58.
14. Ткаченко С. Оцінка стану і перспективи розвитку фондового ринку України / С. Ткаченко // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 44–50.
15. Ческидов Б.М. Методология моделей рынков ценных бумаг: общественно-политическая литература / Б.М. Ческидов // Финансы и кредит. – 2004. – № 21. – С. 36–39.
16. Школьник І.О. Реформування вітчизняної розрахунково-клірингової системи як передумова забезпечення ефективності функціонування інфраструктури ринку цінних паперів у процесі IPO / І.О. Школьник, С.В. Червякова // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 15–19.
17. Финансовый маркетинг: теория и практика: [учебник] / О.А. Артемьева, С.В. Карпова, Б.С. Касаев [и др.]; под общ. ред. С.В. Карповой. – М.: Юрайт, 2013. – 424 с.
18. Global capital markets: entering a new era [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/insights/global_capital_markets/global_capital_markets_entering_a_new_era.
19. Mapping capital markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/.../McKinsey/.../Financial%20Markets/Mapping>.
20. Nagle T.T. The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to More Profitably / T.T. Nagle, J.E. Hogan. – [4th ed.]. – New Jersey: Pearson/Prentice-Hall, 2006.
21. Thomsett, M. C. Mastering Fundamental Analysis: How to Spot Trends and Pick Winning Stocks Like the Pros / – Dearborn Financial Publishing, Inc. , 1998.

УДК 351.824

Нагорна О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT OF HOUSING AND COMMUNAL SECTOR ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено поняття «фінансове забезпечення», а також розкрито особливості та структурні елементи системи фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства. Детально досліджено джерела фінансування діяльності підприємств житлово-комунального господарства та їх специфіка.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство (ЖКГ), фінансове забезпечення, система, принципи, форми фінансового забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано понятие «финансовое обеспечение», а также раскрыты особенности и структурные элементы системы финансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Подробно исследованы источники финансирования деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства и их специфика.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), финансовое обеспечение, система, принципы, формы финансового обеспечения.

ANNOTATION

The notion «financial support» is explored in the article, the features and structural elements of the system of financial support of housing and communal services are disclosed. Sources of financing of housing and communal services and their specificity are analyzed in detail.

Keywords: housing and communal sector (HCS), financial support, system, principles, financial support' forms.

Постановка проблеми. З огляду на життєзабезпечуючу роль сприяння сталому розвитку житлово-комунального господарства України є нині першочерговим завданням, яке стоїть перед суспільством. Через запровадження ринкових механізмів функціонування суб'єктів господарювання перед житлово-комунальними підприємствами постала проблема формування системи фінансового забезпечення, яка б відповідала вимогам ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з розвитком фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства, знайшли своє відображення у працях Л.М. Бражнікової, З.В. Герасимчука, Н.О. Гури, М.В. Глух, М.М. Забаштанського, І.В. Запатріної, Т.М. Качали, В.О. Онищенко, Г.І. Онищука, К.В. Павлюк, Н.В. Хвищун, Л.П. Шаповал.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід зазначити, що в економічній літературі недостатня увага

приділяється компонентному складу системи фінансового забезпечення діяльності житлово-комунальних підприємств, а дослідження науковців переважно направлені на розгляд особливостей та оцінку стану фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, а також висвітлення проблем реформування сфери ЖКГ.

Мета статті полягає у визначенні структурних елементів системи фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ з урахуванням сучасних особливостей розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості підприємств житлово-комунального господарства визначають специфіку відносин у галузі щодо своєчасного та цілеспрямованого формування доходів і використання фінансових ресурсів для забезпечення процесу розширеного відтворення.

Житлово-комунальний комплекс включає дві важливі складові: житлову та комунальну. Безумовно, коли говорять про житлову складову, то мають на увазі житловий фонд, можливість використання самого житла виходячи з його техніко-економічних характеристик (висота, площа, кількість квартир тощо), а поняття «комунальне» (у даному разі «комунальне господарство») зосереджує увагу на тому, як пов'язана житлова забудова з усіма можливими комунікаціями (системи водопостачання, водовідведення, теплопостачання, тощо).

Відповідно, провідними галузями житлово-комунального господарства є:

- житловий фонд (житлове господарство);
- комунальне господарство, що включає:
 - санітарно-технічні підприємства (водопостачання, водовідведення та теплопостачання);
 - енергетичні (газопостачання, електропостачання, енергопостачання);
 - санітарно-гігієнічні (благоустрій, освітлення, санітарне очищення домоволодінь).

В організаційній та управлінській роботі підприємств ЖКГ особливе місце займає фінансова діяльність підприємств, яка ведеться з метою якісного обслуговування замовників та населення відповідними житлово-комунальними послугами і служить для фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності.

У цьому контексті відзначимо, що досліджуючи основні складові системи фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ, у першу чергу необхідно розкрити зміст фінансового забезпечення. Так, поняттю «фінансове забезпечення» науковці надають різноманітне значення, виходячи зі специфіки досліджуваної галузі національного господарства. Зокрема, зміст поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства» в широкому розумінні узагальнює сукупність заходів та умов, що сприяють сталому розвитку підприємства через покриття витрат підприємства фінансовими ресурсами залежно від розміру виробництва та фінансового стану. У вузькому розумінні фінансове забезпечення – це сукупність форм, методів і способів залучення та використання фінансових ресурсів.

Загалом, існуючі визначення сутності фінансового забезпечення систематизовано в табл. 1.

Фінансове забезпечення ЖКГ має свої особливості та складові елементи, що формують певну систему. Система фінансового забезпечення підприємств ЖКГ формується сукупністю взаємопов'язаних елементів, які відображають основи (умови) цілеспрямованої діяльності з метою досягнення позитивного результату (ефекту).

Отже, елементами системи фінансового забезпечення ЖКГ є: об'єкт, завдання, принципи, форми, джерела, учасники, інструменти, функції. В якості детального аналізу пропонуємо розглянути деякі з них, зокрема, система фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ повинна базуватись на наступних принципах:

– єдність дій передбачає, що до формування системи фінансового забезпечення мають бути залучені всі структурні підрозділи підприємства;

– ефективність передбачає таке використання фінансових ресурсів, за якого досягається максимальний ефект при мінімальних витратах, що є сьогодні особливо актуальним з огляду на обмеженість фінансових ресурсів житлово-комунальних підприємств;

– гнучкість, тобто сформована система має бути здатною швидко трансформуватись відповідно до змін фінансового середовища та нових потреб розвитку. Даний принцип впливає із ситуації, яка склалась на підприємствах ЖКГ, коли керівництво не здатне та не бажає використовувати сучасні форми фінансування, обмежуючи тим самим можливість підприємства до розвитку;

– системність означає, що формування та розподіл фінансових ресурсів повинні здійснюватись з урахуванням усіх цілей та завдань, які відображені в плані стратегічного розвитку країни, регіону, міста, району та підприємства, а заходи, пов'язані з формуванням та розподілом фінансових ресурсів, мають носити постійний характер;

– оптимальність передбачає, що при формуванні системи фінансового забезпечення мають використовуватись сучасні методи аналізу, планування, контролю, багатоваріантних розрахунків;

– прозорість та підзвітність, яка полягає у створенні зрозумілих критеріїв оцінки функціонування житлово-комунального господарства, забезпеченні можливості громадського контролю використання фінансових ресурсів підприємств ЖКГ;

– рівнодоступність – даному принципу притаманний двоїстий характер, оскільки, з одного боку, житлово-комунальні підприємства повинні мати рівний доступ до фінансових ресурсів

Таблиця 1

Узагальнення визначень сутності фінансового забезпечення

Автор, джерело	Тлумачення сутності поняття
О.І. Москаль [5]	Сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність.
М.М. Забаштанський [3, с. 69]	Під політикою фінансового забезпечення підприємств слід розуміти особливу діяльність щодо визначення сукупності форм, методів, інструментів, способів організації фінансових відносин із формування та розподілу фінансових ресурсів, оцінки її впливу на фінансовий стан та реалізації обраної фінансової стратегії розвитку підприємства.
І.С. Козій [4, с. 224, 228]	Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансового механізму. Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки безбитково, але й підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни.
Л.М. Павлова [7, с. 110]	Фінансове забезпечення підприємства – це управління капіталом, діяльність із його залучення, розміщення та використання. Фінансове забезпечення розглядається з точки зору реалізації принципів самоокупності та самофінансування.
С.П. Гладій [1]	Фінансове забезпечення – узагальнюючий метод інвестування через фінансові форми як конкретні прояви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів. Виділяє такі методи інвестування: повне самофінансування, лізинг, селинг, акціонерне, венчурне, кредитне, бюджетне та змішане фінансування.
І.Г. Сокирська [8, с. 90]	Фінансове забезпечення інноваційної діяльності з позиції реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів із виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків.

Джерело: складено автором

незалежно від організаційно-правової форми та розміру, а іншого – всі громадяни повинні мати рівний доступ до житлово-комунальних послуг незалежно від своєї платоспроможності.

Головними завданнями підприємства ЖКГ фінансового забезпечення виступають:

- забезпечення високого рівня фінансової самостійності – проявляється у можливості здійснення контролю над своїми фінансовими ресурсами, спроможності їх залучити;

- забезпечення фінансової стабільності та стійкості – передбачають надійність усіх елементів фінансової системи, створення гарантій їх підприємницької діяльності заради стримування впливу дестабілізуючих факторів;

- забезпечення гарної розрахункової дисципліни з боку всіх споживачів та виконання грошових зобов'язань у відповідній формі та у визначені строки, на основі дотримання діючих норм національного законодавства;

- здатність до розвитку на основі інноваційних стратегій, здійснення постійної модернізації об'єктів, ефективної інвестиційної та інноваційної політики з метою зниження собівартості житлово-комунальних послуг;

- забезпечення беззбиткової діяльності.

Завдання системи фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ реалізуються через здійснення наступних функцій:

- 1) інформаційна – передбачає формування повної бази даних стосовно необхідності та доцільності залучення фінансових ресурсів; перелік першочергових заходів та житлово-комунальних об'єктів, які вимагають фінансування; обсягів та вартості фінансування; відповідальних осіб; оприлюднення даних щодо стану модернізації житлово-комунальних об'єктів, для яких були залучені фінансові ресурси;

- 2) організаційна – передбачає таку структуру роботи, відповідно до якої кожен учасник повинен мати свої чітко визначені функціональні права та обов'язки у системі фінансового забезпечення;

- 3) планування – передбачає розробку планів та бюджетів, на основі яких буде здійснюватись фінансове забезпечення діяльності підприємств ЖКГ;

- 4) аналіз – передбачає здійснення аналізу поточних, проміжних та кінцевих результатів використання фінансових ресурсів та оцінку економічного ефекту даних результатів;

- 5) контроль – передбачає контроль дотримання затверджених планів та бюджетів фінансування діяльності підприємств ЖКГ для виявлення відхилень та оперативного реагування на них;

- 6) стимулювання – передбачає створення системи заохочень та санкцій для функціональних виконавців за виконання чи невиконання запланованих заходів.

Фінансування діяльності підприємств, у тому числі житлово-комунальних, може здійснюватись за рахунок власних, позикових та

залучених коштів. Важливу роль у діяльності підприємств відіграють власні грошові ресурси. Вони є основним джерелом фінансування поточних витрат та витрат, пов'язаних із розширенням виробництва та соціального розвитку [6, с. 271].

Так, підприємства ЖКГ незалежно від форми власності в результаті продажу своїх послуг отримують доходи в розмірі суми встановленого тарифу, який покривається за рахунок (рис. 1):

- оплати послуг фізичними та юридичними особами – споживачами житлово-комунальних послуг;

- сум відшкодування в бюджеті в частині, яка надається на покриття наданих згідно з чинним законодавством субсидій споживачам житлово-комунальних послуг підприємств;

- інших джерел.

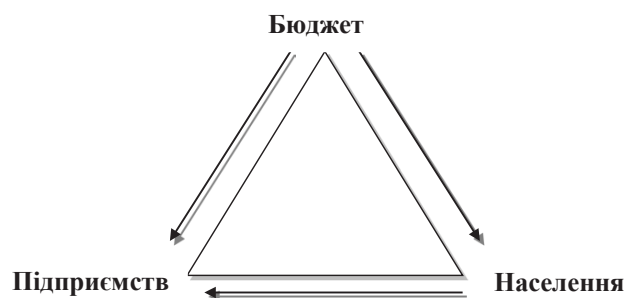


Рис. 1. Схема руху грошових коштів у житлово-комунальному господарстві

Необхідно зазначити, що забезпечення достатніх обсягів фінансових ресурсів у системі фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства багато в чому залежить від інструментів та важелів впливу на фінансову діяльність підприємства. Зокрема, розрізняють такі їх види: податки, пільги, субсидії, дотації, ціну (тариф). Складність системи фінансового забезпечення полягає в значній різноманітності та кількості елементів, які в неї входять.

Не менш важливими елементами є форми фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, а саме: традиційні (самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування, бюджетне фінансування), сучасні (лізинг, форфейтинг, проектне фінансування, акціонування, боргове фінансування, концесійне інвестування, змішане фінансування).

Висновки. Система фінансового забезпечення підприємств ЖКГ сформована сукупністю взаємопов'язаних елементів (учасники, інструменти, функції, принципи, форми, джерела фінансування), які відображають основи цілеспрямованої діяльності з метою досягнення позитивного результату (ефекту). Однак подальших досліджень потребує визначення параметричних характеристик функціонування системи фінансового забезпечення підприємств ЖКГ відповідно до сучасних вимог розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // Наука молода. – 2005. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf.
2. Диба М.І. Концесія як ефективний інструмент залучення інвестицій у комунальне господарство / М.І. Диба, О.В. Нагорна // Вісник КЕФ. – К.: КНЕУ– 2011. – № 1. – С. 56–60.
3. Забаштанський М.М. Роль фінансового забезпечення в функціонуванні підприємств комунального господарства / М.М. Забаштанський // Підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів в умовах трансформаційних змін в економіці України: зб. мат. круглого столу; за ред. Л.О. Коваленко. – Чернівці: Деснянська правда, 2006. – С. 68–74.
4. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення у структурі фінансового механізму / І.С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 223–229.
5. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
6. Нагорна О.В. Фінансові ресурси підприємств комунального господарства / О.В. Нагорна // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ. – 2010. – № 24. – С. 267–276.
7. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: [учебник для вузов] / Л.Н. Павлова; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
8. Сокирська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокирська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89–93.

УДК 336.71(477)

Осадчий Є.С.

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МЕХАНІЗМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

MECHANISM OF CAPITALIZATION CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено теоретичний аналіз проблем капіталізації банківської системи України, її джерел та інструментарію, пошук і розробка сучасних комплексних підходів до управління достатністю капіталу банків та кредитних установ, що стимулюють її зростання. Визначено актуальність формування відповідної теоретичної бази щодо капіталізації банківської системи України.

Ключові слова: банківський капітал, капіталізація кредитних установ, фінансова стійкість, субординований капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье проведены теоретический анализ проблем капитализации банковской системы Украины, ее источников и инструментария, поиск и разработка современных комплексных подходов к управлению достаточностью капитала банков и кредитных учреждений, стимулируют ее рост. Определяется актуальность формирования соответствующей теоретической базы по капитализации банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковский капитал, капитализация кредитных учреждений, финансовая устойчивость, субординированный капитал.

ANNOTATION

The article is a theoretical analysis of the problems of capitalization of the banking system of Ukraine, its sources and tools, Search and development of modern integrated approaches to the management of capital adequacy of banks and credit institutions that stimulate growth. Determine the urgency of forming the proper framework for the capitalization of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank capital, capitalization of credit institutions, financial stability, subordinated capital.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовила об'єктивні процеси, що відбуваються у сучасному банківському бізнесі, істотні зміни умов функціонування банків та кредитних установ у всьому світі призвели до необхідності нарощування ними власного капіталу та підвищення їх надійності та економічного зростання, зменшення ймовірності банкрутства і скорочення зайвого ризику для кредиторів і вкладників. Проблема недостатньої капіталізації стала особливо актуальною в умовах фінансової кризи для фінансового сектору економіки усього світу. Для українського банківського і фінансового сектору, що завжди відчували гострий дефіцит капіталу, вона набула виключно важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема недостатньої капіталізації банків стала відчутною ще у ХХ ст. й привертала увагу багатьох науковців і практиків. Значну увагу питанню підвищення капіталізації банків приділяють у своїх працях такі вчені, як: М. Алексєнко, О. Вовчак, А. Вожжов, В. Геєць,

М. Диба, О. Дзюблюк, Л. Примостка, А. Мороз, М. Савлук, І. Краснова та ін.

Але, незважаючи на всебічне опрацювання даного питання вченими, залишаються невисвітленими питання теоретичної сутності поняття «банківська капіталізація», його різновидів і особливо якісної сторони, яка стосується достовірної оцінки складових і правильного їх включення до власного капіталу банку, що й викликало необхідність проведення даного дослідження, зумовило його мету та завдання

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Упровадження в Україні міжнародних стандартів достатності капіталу банку і виконання банками нових кількісних і якісних вимог до банківського капіталу, до наглядової банківської діяльності та ринкової дисципліни створить додаткові стимули для зростання капіталізації українського банківського сектора. Це дозволить збільшити ефективність та прозорість банківського бізнесу, підвищить інтерес до нього стратегічних інвесторів, сприятиме подальшому розвитку банківської системи та її повноцінній інтеграції в міжнародне банківське співтовариство.

Мета статті полягає у концептуальному дослідженні і розвитку теоретичних основ капіталізації; у розробці теоретичних і методологічних положень, що визначають зміст конвергенції вітчизняних і міжнародних стандартів достатності капіталу банку, реалізація яких створить додаткові стимули для зростання капіталізації банків і банківської системи в цілому; а також у розробці практичних рекомендацій щодо підвищення капіталізації банківської системи в умовах дисбалансів функціонування фінансової та банківської систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні можна констатувати, що в економічній літературі не подано однозначного тлумачення терміна «капіталізація». Так, у Фінансово-економічному словнику під редакцією А.Г. Завгороднього та Г.Л. Вознюка розглянуто сутність цього поняття з трьох точок зору: «Капіталізація – це, по-перше, перетворення доданої вартості (нерозподіленого прибутку) на капітал; по-друге, процес формування фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів; по-третє, процес реалізації майна підприємства з метою збільшення грошо-

вого капіталу» [1, с. 250]. До того ж у словнику наведено окремо визначення капіталізації прибутку, процентів і ринку. На нашу думку, викликає певний інтерес дефініція «капіталізація прибутку», в якій це поняття тлумачиться як «перетворення прибутку на капітал» і «метод оцінювання вартості підприємства чи майна за величиною доходу, який воно забезпечує» [1], що можна використати у банківській діяльності. Аналогічне трактування подають укладачі Енциклопедії банківської справи [2]. У фінансовому словнику під редакцією А.А. Благодатіна, А.М. Лозовського і Б.А. Райзбера подано таке тлумачення капіталізації: 1) спосіб розподілу, використання прибутку, відповідно до якого весь прибуток або його частина спрямовується на розвиток підприємства, а не виплачується власникам; 2) спосіб збільшення статутного капіталу шляхом перерозподілу власного капіталу підприємства [3, с. 137]. Крім того, дається визначення капіталізації процентів як «нарахування відсотків на відсотки, що в банківській практиці є, по суті, нарахуванням за формулою складних відсотків», капіталізації ринкової як «оцінки ринкової вартості акціонерного товари-

ства» та капіталізації надмірної як «наявності значних обсягів капіталу, що перевищують потреби в ньому для нормального функціонування підприємства» [3].

Вивчаючи поняття «капіталізація», ми розуміємо, що воно є похідним від поняття «капітал». Також поняття «капіталізація» тісно пов'язане з поняттям «ринкова капіталізація». Аналіз цих двох термінів показав неоднозначність їх тлумачення і дозволив внести деякі уточнення в існуючі визначення. У широкому розумінні ринкова капіталізація компанії являє собою: по-перше, оцінку вартості (цінності) компанії через сукупну ринкову оцінку її акцій, допущених до торгівлі на фондовій біржі; по-друге, приріст вартості (цінності) компанії за рахунок прибутку, гудвілу і очікувань ринку.

Дослідження даного питання показало, що капіталізація (ринкова капіталізація) як об'єктивний процес визначається двома видами факторів: 1) зовнішнім глобалізованим середовищем, або зовнішніми (глобальними) факторами; 2) внутрішнім станом національної економіки, або внутрішніми (національними) факторами. Зазначені фактори починаючи з

Таблиця 1

Основні фінансові показники визначення структури та достатності капіталу банку [4]

Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника	Оптимальне значення
1. Коефіцієнт надійності	$k_{над} = \frac{K}{З}$	Співвідношення власного капіталу (K) до залучених коштів (З). Характеризує залежність від залучених коштів	Не менше 5%
2. Коефіцієнт фінансового важеля	$k_{фв} = \frac{З}{K}$	Співвідношення зобов'язань банку (З) і капіталу (K), розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку	У межах 1:20
3. Коефіцієнт достатності капіталу	$k_{дост} = \frac{K}{A_{заз}}$	Розкриває достатність сформованого власного капіталу (K) в активізації та покритті різних ризиків	Не менше 4%
4. Коефіцієнт захищеності власного капіталу	$k_{зах} = \frac{A_{кап}}{K}$	Співвідношення капіталізованих активів ($A_{кап}$) і власного капіталу (K). Показує, яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно)	X
5. Коефіцієнт захищеності дохідних активів	$k_{захДА} = \frac{K - A_{нд} - З_б}{A_д}$	де $A_{нд}$ – недохідні активи; $З_б$ – збитки. Сигналізує про захист дохідних активів ($A_д$) (що чутливі до зміни процентних ставок) мобільним власним капіталом	X
6. Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	$k_{МК} = \frac{A}{K}$	Ступінь покриття активів (A) капіталом ($K_а$)	12,0 – 15,0
7. Коефіцієнт маневрування	$k_{ман} = \frac{K_{нетто}}{K_{брутто}}$	Співвідношення власного капіталу-нетто до загального балансового капіталу (брутто), де капітал-брутто – це сума всіх фондів банку та нерозподіленого прибутку за балансом, а капітал-нетто – це капітал-брутто за мінусом вкладень банку в господарську діяльність підприємств та організацій, акцій АТ, витрат майбутніх періодів, відвернених коштів	50%
8. Співвідношення статутного капіталу до балансового капіталу	$k_{СК} = \frac{СК}{K_{брутто}}$	Занадто високе значення зазначеного коефіцієнта свідчить про фінансову залежність банку від зовнішніх джерел фінансування. Ураховуючи дорожнечу цього ресурсу, висока питома вага МБК може негативно вплинути на середню вартість ресурсної бази, а відповідно, і на прибуток банку	15 – 50%
9. Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$k_{конц} = \frac{K_{брутто}}{З + K}$	Указує на рівень капіталу в структурі зобов'язань та капіталу	15 – 20%
10. Рентабельність капіталу банку	$ROE = \frac{ЧП}{K} \times 100$	Характеризує ефективність використання банком власного капіталу	$\geq 5\%$

1980 р. з'явилися передумовою того, що капіталізація великих фінансових компаній, а також компаній і фірм, зайнятих у виробництві і торгівлі, стала економічно неминучою для стратегічного розвитку бізнесу в усьому світі.

У фінансовій і банківській справі капіталізація придбала особливий сенс у діяльності як конкретного банку, так і банківської системи в цілому. Дослідження показало, що капіталізація конкретного банку визначається абсолютним розміром його власного капіталу. Виходячи з цього можна прийти до висновку, що капіталізація фінансового і банківського секторів визначається сукупною величиною власного капіталу всіх кредитних організацій, представлених у даному секторі.

Окремим економічним інструментом впливу на капіталізацію банку є ефективність його діяльності. Реалізується цей вплив через використання показника ефективності у рейтингуванні банків. Чим вищою ефективності досяг банк у своїй діяльності, тим вищу позицію він займе в загальному рейтингу, тим більшою буде довіра до нього з боку інвесторів, вкладників і кредиторів і тим кращими будуть умови для залучення банком зовнішніх джерел нарощування капіталу. Реальна оцінка ефективності банку має важливе значення і для внутрішнього менеджменту банку – дає можливість його власникам і менеджерам точніше оцінити сучасний рівень ризик-менеджменту, фінансової стійкості банку і можливі зміни їх у майбутньому та своєчасно прийняти адекватні заходи щодо управління капіталом.

Оціночний характер дії цього інструменту потребує високонадійної методики обчислення показника ефективності, об'єктивного проведення рейтингування банків за критерієм ефективності і вільний доступ заінтересованих осіб до результатів оцінювання та рейтингування. Серед основних таких показників можна виділити (табл. 1).

Капіталізація значною мірою визначає надійність банку, його потенціал до проведення активних операцій, особливо в умовах фінансової кризи. Концентрація банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації банківської системи є надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектору України. Високий рівень капіталізації банків гарантує стабільність національної валюти та фінансову стійкість банків при нестабільності фінансової системи, забезпечує інвестиційну діяльність комерційних банків. На жаль, в Україні рівень капіталізації банківської системи на сьогодні є недостатнім.

Необхідність підвищення рівня капіталізації банків зумовлена рядом причин, серед яких [5, с. 133]:

– підвищення надійності та стабільності банку, особливо в умовах зниження довіри населення до банківської системи внаслідок світової фінансової кризи останніх років;

– підвищення ресурсного потенціалу банку;
– збільшення асортименту послуг, які може надавати банк;

– виконання вимог Національного банку України;

– можливість конкурувати із банками з іноземним капіталом;

– прагнення банків отримувати стабільні прибутки.

Ураховуючи світову практику управління банківським капіталом, необхідно відзначити широкий спектр стимулюючих важелів нарощування банківського капіталу шляхом збільшення статутного фонду й нарощування прибутковості, що нині є дуже важливим для українських банків. Проте цей процес залишається несистематизованим у банківській системі України, тому що такі важелі задіяні ще недостатньо. Щоб прискорити капіталізацію банків, як цього вимагають сучасна ситуація й державні антикризові програми, слід створити комплексну систему стимулювання нарощування банківського капіталу та його управління із залученням усіх чинників як на макро-, так і на мікрорівні.

Управління капіталом банків на мікроекономічному рівні передбачає прогнозування його величини з урахуванням обсягів зростання балансових та позабалансових операцій, рівня фінансових ризиків, дотримання нормативів між різними структурними складовими капіталу відповідно до національних регуляторних положень із метою забезпечення достатнього рівня капіталізації. При цьому необхідно враховувати критерії вибору та економічні характеристики кожного з методів нарощення власного капіталу, в управлінні капіталом банку, якість складових капіталу [6]. Ключовим елементом у цьому випадку стає концепція механізму управління власним капіталом, в якій регламентовано позицію щодо управління власним капіталом банку та визначено основні її складові, що стосуються не тільки забезпечення достатнього обсягу капіталу, але й удосконалення систем організаційно-економічного забезпечення й систем стимулювання персоналу банків.

На макроекономічному рівні величина власного капіталу є основою кредитно-інвестиційного потенціалу банківського сектору економіки, запорукою його надійності та розвитку. У висококапіталізованих банків значні інвестиційні можливості, вони більш ефективно виконують функцію перерозподілу фінансових ресурсів у національній економіці за рахунок економії на масштабах, для них характерна вища стійкість до проявів економічної нестабільності. І навпаки, низька капіталізація банківського сектору економіки країни обмежує можливості щодо її сталого розвитку. Тому на макрорівні необхідно забезпечити стимулювання нарощування банківського капіталу шляхом установлення відповідних регуляторних та фіскальних важелів. Основним індикатором, який використовують

при оцінці капіталізації банків на макрорівні, є відношення власного капіталу до ВВП країни.

На макрорівні вирішення проблеми управління капіталом банків та підвищення капіталізації в цілому зводиться переважно до визначення певних завдань і нормативів, які виконують комерційні банки відповідно до вимог Національного банку України, а практичний її аспект на мікрорівні покладається на окремі банки, які повинні виробити ці механізми і знайти потрібні кошти [7].

Сильний банківський капітал спонукає до зміни діючих нині щодо нього якісних та кількісних вимог. У кількісному напрямі необхідно забезпечити наявність певних резервів банківського капіталу для забезпечення стабільності банківських установ на довготривалу перспективу з урахуванням кризових циклів. Стосовно якісного напрямку, то у структуру банківського капіталу необхідно вбудувати кілька захисних механізмів, які також будуть покликані захистити банки від кризових явищ на довготривалий період. Саме тому проблеми вибору джерел нарощування капіталу банків варто вирішувати комплексно (рис. 1).

Науковці виокремлюють три види джерел підвищення рівня капіталізації: внутрішні, зовнішні та джерела непрямого впливу. До внутрішніх джерел підвищення капіталізації банків науковці відносять: використання прибутку, використання дивідендів, направлених на збільшення капіталу банку та зниження частки високоризикованих активів [5, с. 135].

Нарощування капіталу з використанням методу зовнішніх джерел здійснюється за рахунок таких основних фінансових інструментів, як емісія акцій, субординований борг, капіталізація дивідендів, а також залучення коштів на фінансових ринках.

Одним із таких інструментів підвищення рівня капіталізації може бути залучення ресурсів на фондовому ринку шляхом первинного публічного розміщення акцій. Основними чинниками, що стримують проведення IPO українськими банками, є інформаційна непрозорість і низький ступінь відкритості національної економіки, низький рівень капіталізації, значна вартість таких операцій, законодавчі перешкоди і небажання реальних власників втратити контроль над своєю власністю. Більшість вітчизняних банків не готові вийти на відкритий фондовий ринок через низьку інвестиційну привабливість їхніх цінних паперів [9, с. 151]. Український фінансовий сектор порівняно з міжнародним виглядає доволі непривабливо. Відповідно до останнього рейтингу конкурентоспроможності WEF, який був складений на основі статистики за 2014 р. і опитувань підприємців на початку 2015 р., Україна посідає 76-е місце.

Основними перешкодами емісійної діяльності комерційних банків є: відсутність організованого вторинного фондового ринку, високий рівень ризику вкладення коштів у цінні папери,

кризові явища в економіці, низький рівень прозорості та відкритості національної економіки.

Крім зазначених шляхів підвищення капіталізації окремих банків, слід також назвати консолідацію банківського капіталу в результаті злиття та поглинання банків. Це ефективний метод для створення висококапіталізованої банківської системи України, який широко застосовується в економічній практиці зарубіжних країн [9, с. 152].

Об'єднання банківських ресурсів у результаті злиттів і поглинань породжує низку переваг, які дозволяють об'єднаному банку отримати певний економічний ефект. Він виявляється в економії на масштабах, зниженні витрат, збільшенні частки ринку, розширенні продуктового ряду, підвищенні ефективності управління, збільшенні фінансового і операційного важеля. Реалізація цих позитивних ефектів призводить до збільшення чистого прибутку банку і вартості його акцій.

Фінансовий успіх злиття або поглинання неабиякою мірою залежить від величини чистого доходу, заявленої банками на найближчу перспективу (10 років). Більшість випадків банківського злиття і поглинання мають негативний короточасний ефект зниження показника прибутковості на акцію, тому що банк-покупець виплачує акціонерам іншого банку дуже високу надбавку (премію) за злиття, унаслідок чого виникає ефект розмивання доходу на акцію. Питання, яке є важливим як для власників банку, який купують, так і для майбутніх акціонерів, про те, яке розмивання доходу можна вважати значним, а яке – цілком переборним [9, с. 153].

Актуальним також на сьогоднішній день є також збільшення рівня капіталізації за допомогою залучення субординованого боргу та використання гібридних боргових інструментів.

Використання інструментів гібридного капіталу є ще одним джерелом підвищення капіталізації банків. Серед гібридних капітальних інструментів є такі, яким властиві ознаки й акціонерного капіталу, і боргу. Ці інструменти в різних країнах мають певні відмінності. Норми чіткого переліку видів гібридних капітальних інструментів, проте визначають критерії, яким вони мають відповідати.

Для підвищення якості гібридних інструментів Базельський комітет установив ряд умов. Так, загальна емісія інструментів гібридного капіталу 1-го рівня, крім звичайних акцій, не повинна перевищувати 15% від консолідованого банківського капіталу 1-го рівня. Що стосується капіталу 2-го рівня, то частка коштів, залучених до капіталу з використанням інструментів капіталу верхнього, 2-го рівня (UpperTier 2), може бути не більше частки капіталу нижнього 2-го рівня (LowerTier 2), тобто довгострокового субординованого боргу [10, с. 217].

Важливим джерелом нарощування капіталу банку є залучення іноземних інвестицій у

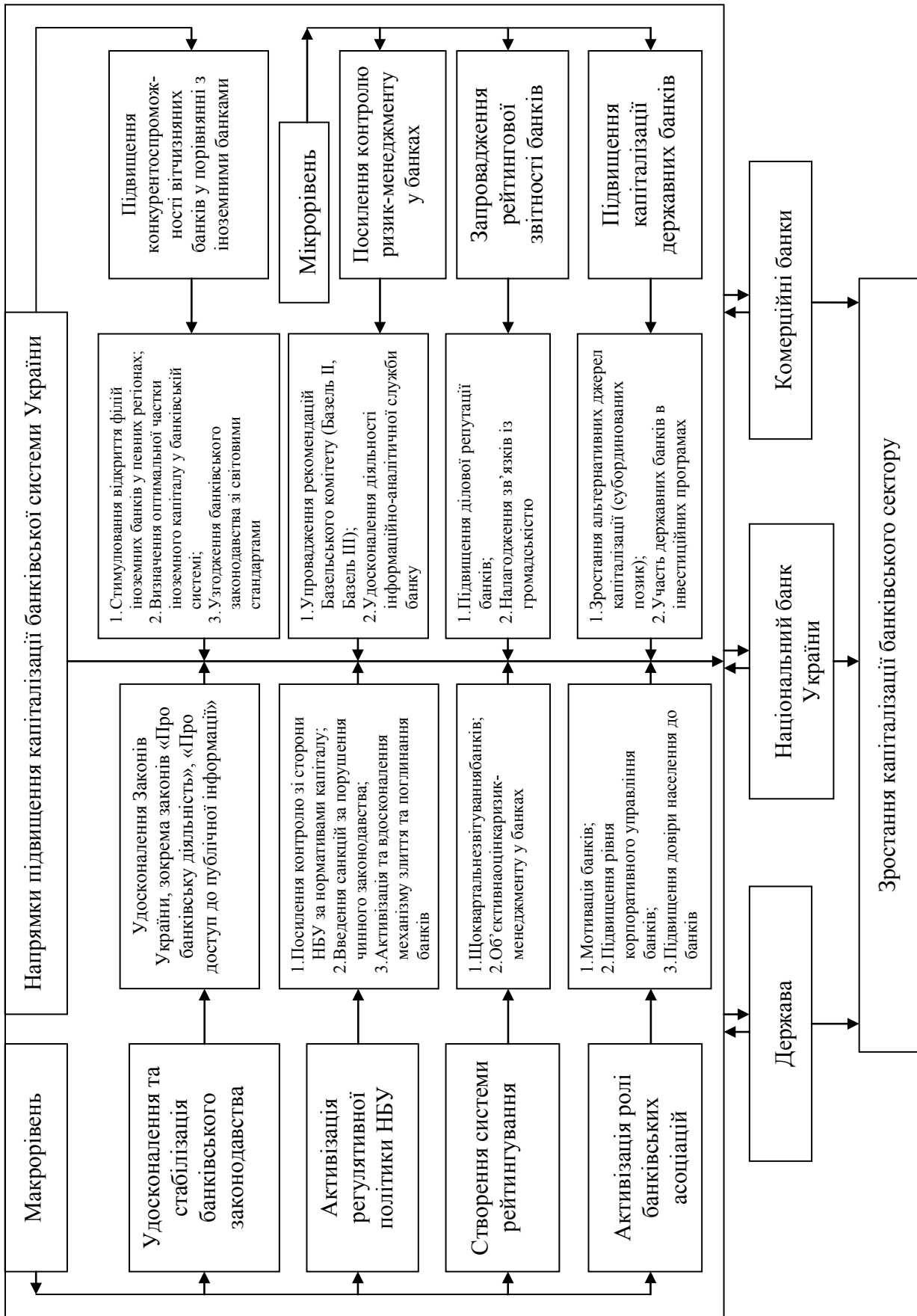


Рис. 1. Шляхи підвищення капіталізації банків України [8, с. 6]

банківський сектор України. Головним чинником присутності іноземних банків у світовій практиці стала можливість отримати прибуток на новому ринку. Стратегія іноземних банків у цьому випадку орієнтується на перспективи розвитку економіки, зростанні ВВП, інфляцію, капіталізацію місцевих компаній.

Отже, реалізація вищерозглянутих заходів забезпечить достатній рівень власного капіталу вітчизняних банків, що сприятиме створенню своєрідного буферу, який надасть змогу банківській системі залишатися платоспроможною та продовжувати свою діяльність, незважаючи на можливі ризики та несприятливі ситуації на ринку.

Висновки. Сутність проблеми полягає в тому, що сьогодні практично всі країни з активними ринками фінансово-кредитних послуг стали пред'являти банкам та кредитним установам вимоги до їх капіталізації, яка повинна бути адекватною приймати ризики і забезпечувати здатність компенсувати непередбачені збитки. Адже, як відомо, ефективно керовані фінансово-кредитні установи з адекватною капіталізацією найбільш стійкі відносно втрат і більшою мірою здатні в порівнянні з недокапіталізованими фінансово-кредитними установами надавати кредити роздрібним клієнтам і суб'єктам бізнесу протягом усього циклу ділової активності, у тому числі і в періоди її спадів.

Для українського банківського і фінансового сектора у вирішенні даної проблеми першочерговими є питання освоєння сучасних підходів до підвищення капіталізації та успішне впровадження результативного західного досвіду їх використання, що дозволить підвищити фінансову стійкість не

тільки окремих кредитних установ, а й фінансової системи у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Львівська політехніка, 2005. – 714 с.
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (гол.) [та ін.] – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
3. Финансовый словарь / А.А. Благодатин, А.М. Лозовский, Б.А. Райзбер. – М.: ИНФРА-М, 2006. – Т. IV. – 378 с.
4. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А.М. Герасимович, І.М. Парасій-Варгуненко, В.М. Кочетков [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010. – 600 с.
5. Діденко О.М. Проблеми капіталізації банківської системи України / О.М. Діденко // Економічний простір. – 2011. – Вип. 53. – С. 132–137.
6. Слобода Л.Я., Фостяк В.В. Зарубіжний досвід управління капіталом банків / Л.Я. Слобода, В.В. Фостяк // Інвестиції: управління, практика, досвід. – 2011. – Вип. 11. – С. 25–31.
7. Пила В.І., Копилюк О.І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності / В.І. Пила, О.І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9(112) – С. 3–7.
8. Фостяк В.В. Шляхи підвищення капіталізації банків України – 2012 / В.В. Фостяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/view/28836>.
9. Каднічанська В.М., Лазько А.А. Управління банківським капіталом у сучасних умовах розвитку банківської системи / В.М. Каднічанська, А.А. Лазько // Вісник Університету банківської справи національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 150–154.
10. Фурсова В.А., Давиденко А.І. Можливості збільшення власного капіталу комерційного банку за рахунок інструментів гібридного капіталу / В.А. Фурсова, А.І. Давиденко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 212–217.

УДК 336.11(45)

Пасічник Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та моделювання економічних систем
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ

FISCAL MECHANISMS OF FORMATION OF STATE RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми державного регулювання та економічної ефективності. Доведено, що конститутивним призначенням бюджетно-податкового механізму є перерозподіл національного доходу. За результатами виконаного дослідження визначено пріоритетні напрями інституційних перетворень у бюджетно-податковій сфері та обґрунтовано систему регулювання бюджетно-податкового механізму.

Ключові слова: бюджет, бюджетно-податковий механізм, бюджетний механізм, держава, інструменти, податки, податковий механізм, фінансові ресурси, фінансова система.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы государственного регулирования и экономической эффективности. Доказано, что конститутивным назначением бюджетно-налогового механизма является перераспределение национального дохода. По результатам выполненного исследования определены приоритетные направления институциональных преобразований в бюджетно-налоговой сфере и обоснована система регулирования бюджетно-налогового механизма.

Ключевые слова: бюджет, бюджетно-налоговый механизм, бюджетный механизм, государство, инструменты, налоги, налоговый механизм, финансовые ресурсы, финансовая система.

ANNOTATION

The problems of government control and economic efficiency are investigational in the article. It is well-proven that the constitutive setting of fiscal mechanism is a redistribution of national income. On results the executed research priority directions of institutional transformations are certain in the field of fiscal and the system of adjusting of fiscal mechanism is reasonable.

Keywords: budget, fiscal mechanism, budgetary mechanism, the State, tools, taxes, tax mechanism, financial resources, financial system.

Постановка проблеми. Ключова позиція у визначенні векторів соціально-економічного розвитку належить державі. Призначення держави полягає у використанні інструментів податкової та бюджетної політики щодо формування перспективної стратегії соціально-економічного розвитку країни. Державні видатки й податки є найважливішою складовою фіскальної політики держави, яка, у свою чергу, призначена стимулювати розвиток галузей народного господарства та забезпечувати соціальні гарантії населенню.

В умовах економічної кризи політика уряду має бути спрямована на реалізацію стимулюючих заходів, а саме: зменшувати податкове навантаження за рахунок скорочення податків та надання податкових пільг, скорочувати ставки рефінансування й норми обов'язкових відрахувань тощо. На відміну від світової практики по-

долання кризових явищ в Україні уряд уживає дещо інші заходи, зокрема, збільшує видатки на утримання апарату влади, зменшує кількість пільг та перелік пільговиків, збільшує податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що не забезпечує подолання кризових явищ, а, навпаки, призводить до їх поглиблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки ефективності бюджетно-податкової політики держави як інструмента формування ресурсів держави постійно досліджується представниками різних напрямків економічної думки. В умовах сьогодення проблема забезпечення державних видатків бюджетними ресурсами здобуває особливого значення, зумовленого необхідністю подолання наслідків фінансової кризи та підвищенням соціально-економічного розвитку країни.

Дослідженню сутності бюджету та податків як фіскального інструменту присвячено праці таких науковців, як: В. Боронос, В. Вишневський, В. Геєць, О. Кириленко, С. Каламбет, А. Крисоватий, В. Мельник, К. Павлюк, В. Федосов, І. Чуницька, С. Юрій та ін. Роль та місце бюджетно-податкового механізму у формуванні ресурсів держави досліджували В. Кравченко, І. Луніна, В. Онищенко, Л. Тарангул та ін. Значні здобутки вчених [3; 5; 6; 8; 9] дозволили узагальнити – бюджетно-податковий механізм є складовою фінансового механізму поряд з інноваційно-інвестиційним, грошово-кредитним, страховим, соціальним, правовим та іншими механізмами, але й дотепер відсутнє єдине визначення бюджетно-податкового механізму, який переважно ототожнюють із фіскальною політикою уряду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці та фахівці з фінансової проблематики, ототожнюючи бюджетно-податковий механізм із фіскальною політикою, характеризують його як складову економічної політики держави, який через державні видатки та систему оподаткування здійснює прямий та опосередкований вплив на економіко-соціальний розвиток країни. Значно мало уваги у дослідженнях науковців присвячено формуванню типізованого бюджетно-податкового механізму формування фінансових ресурсів держави з використанням відповідних інструментів бюджетної та податкової політики.

Мета статті полягає у дослідженні впливу бюджетно-податкового механізму на формування ресурсів держави, подолання наслідків фінансової кризи в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складні економічні події, що відбуваються у світовому соціумі, торкаються України та вагомо впливають на забезпечення державних органів влади ресурсами. Наслідки світової фінансової кризи для України обернулися значною нестачею фінансових ресурсів. Ураховуючи, що за дев'ять місяців 2015 р. падіння реального ВВП становило 7,2% проти 2014 р. [13], на разі відновлення вітчизняної економіки до рівня докризового періоду (2008 р.) не відбулося, й надалі спостерігається скорочення основних економічних показників. Так, за три квартали 2015 р. індекс споживчих цін зріс на 28,5 в.п. щодо показника попереднього року й становив 141,4%. Згідно з даними Державної казначейської служби України, станом на 01.10.2015 р. дохідна частина зведеного бюджету становила 467,9 млрд. грн., що на 134,5 млрд. грн., або на 40,3%, більше аналогічного показника 2014 р. Рівень фактичних надходжень у 2014 р. становив 73,1%, а річний план було виконано на 75,0%. Нарощування податкової складової (+47,2%) відбулося, зокрема, у частині податку на додану вартість, обсяг якого зріс на 36,2 млрд. грн., але податок на прибуток підприємств продемонстрував зменшення на 15,2% проти аналогічного періоду 2014 р. За три квартали 2015 р. державний бюджет виконано з профіцитом у сумі 8,8 млрд. грн. при граничному розмірі дефіциту, установленому Законом про Державний бюджет України на 2015 р., 78,0 млрд. грн. [12].

Видатки зведеного бюджету виконані у сумі 433,2 млрд. грн., що становить 62,6% річного планового показника, у тому числі видатки загального фонду – 64,0% від річних призначень, видатки спеціального фонду – 52,5% [12]. Темп зростання ВВП на 3,9 в. п. перевищував темп зростання видатків (рис. 1).

Зважаючи на наведені на рис. 1 дані, частка видатків зведеного бюджету у ВВП у 2105 р. зменшилася на 1,0 в. п. і становила 31,6%, порівняно з аналогічним періодом 2013 р. цей показник зменшився на 2,8 в. п.

Беручи до уваги таку ситуацію, вирішення актуальних проблем розвитку суспільства вимагає критичного аналізу та розробки підходів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку держави. Одним із напрямів вирішення зазначеної проблеми є побудова ефективного бюджетно-податкового механізму.

За своїм структурним змістом бюджетно-податковий механізм передбачає пряме регулювання формування фінансових ресурсів держави за допомогою бюджетного механізму та опосередкований вплив на розмір дохідної бази державного бюджету – податковий механізм.

Аналізуючи сутність бюджетного й податкового механізмів, вітчизняні вчені [2–6; 8–10] дійшли висновку, що будь-який механізм є інструментарієм впливу суб'єкта управління на об'єкт, а сукупність прийомів та методів функціонування системи є змістом механізму управління, у тому числі бюджетного й податкового.

Формування бюджетного механізму здійснюється державою відповідно до визначеної бюджетної стратегії розвитку країни. У загальному розумінні бюджетний механізм – сукупність способів організації бюджетних відносин, що застосовує держава з метою забезпечення сприятливих умов соціально-економічного розвитку країни. Реалізація бюджетного механізму повинна бути орієнтована на забезпечення загальнодержавних пріоритетів на основі вдосконалення діючих і створення нових інституціональних умов формування ресурсів держави.

Функціонування бюджетного механізму повсякчасно вивчається вченими та експертами. Проте фінансова наука та практика постійно розвиваються: виникають нові явища, які потребують економічного обґрунтування, серед яких і перебуває дефініція «бюджетний механізм». Уперше в науковий обіг економічну категорію «бюджетний механізм» увів російський науковець Н. Гаретовський, який уважав, що бюджетний механізм створюється державою «як сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів» [2]. С. Юрій бюджетний механізм характеризував як «сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів» [10]. У свою чергу, О. Ковалюк бюджетний механізм визначає як «сукупність форм і методів, важелів та інстру-

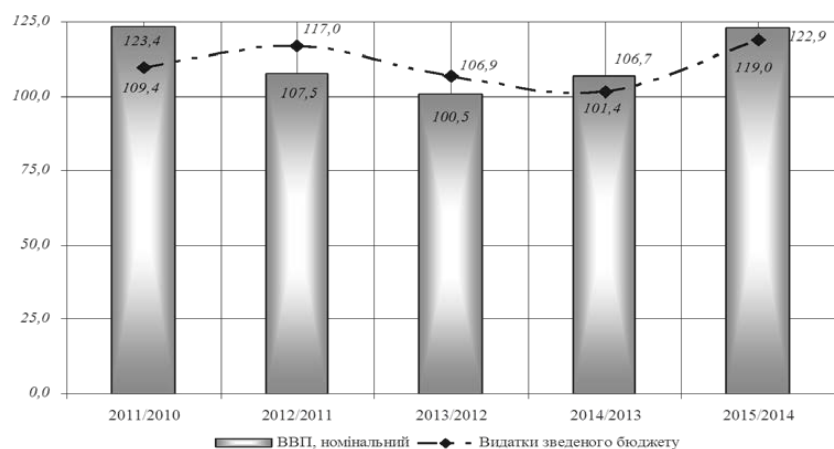


Рис. 1. Темпи зростання видатків зведеного бюджету та ВВП по країні за січень-вересень 2010–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [12]

ментів мобілізації й використання бюджетних коштів» [3].

Отже, бюджетний механізм є складною та динамічною фінансовою категорією, яка, з одного боку, виступає як сукупність форм, методів і заходів організації бюджетних відносин у державі, а з іншого боку, є речовим втіленням фінансових взаємин та їх практичного застосування для досягнення відповідних цілей, завдань, визначених бюджетною політикою держави.

Бюджетний механізм має низку адміністративно-економічних важелів впливу на економічні процеси в державі, а саме: нормативно-правове забезпечення бюджетного процесу; організаційно-управлінське забезпечення; інформаційно-аналітичне забезпечення формування та виконання бюджетів усіх рівнів; використання системи бюджетних обмежень; здійснення фінансового контролю та моніторингу; нормування, стимулювання тощо.

В Україні в бюджетній сфері було здійснено декілька реформ. Так, із метою впорядкування бюджетного устрою та підвищення результативності бюджетних видатків у 2001 р. було розроблено та затверджено Бюджетний кодекс України, що врегулював питання функціонування бюджетної сфери. У Кодексі було зазначено повний перелік податків та зборів місцевого й

загальнодержавного рівнів, що справлялися в державі. Перетворення в політичному та економічному житті країни неминуче відбивалися й на принципах реалізації бюджетної політики держави. У 2010 р. було прийнято новий Бюджетний кодекс [1], що остаточно визначив розподіл бюджетних асигнувань за бюджетними програмами. Поряд із Бюджетним кодексом було прийнято низку законів щодо формування бюджетних програм.

Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, неминуче впливають не лише на політичне та суспільне життя країни, але й на її фінансовий стан. Побудова адекватної бюджетної політики неможлива без функціонування виваженої податкової політики, що реалізується за допомогою податкового механізму. Податкова система України перебуває в процесі постійних змін та перетворень, кожна політична сила, що приходить до влади, намагається використувувати податкові важелі на власну користь. З метою врегулювання даної ситуації в 2010 р. було затверджено Податковий кодекс України [7] – основний інструмент податкового механізму. У свою чергу, податковий механізм дозволяє впорядкувати податкові відносини, спираючись на податкове право та принципи оподаткування.

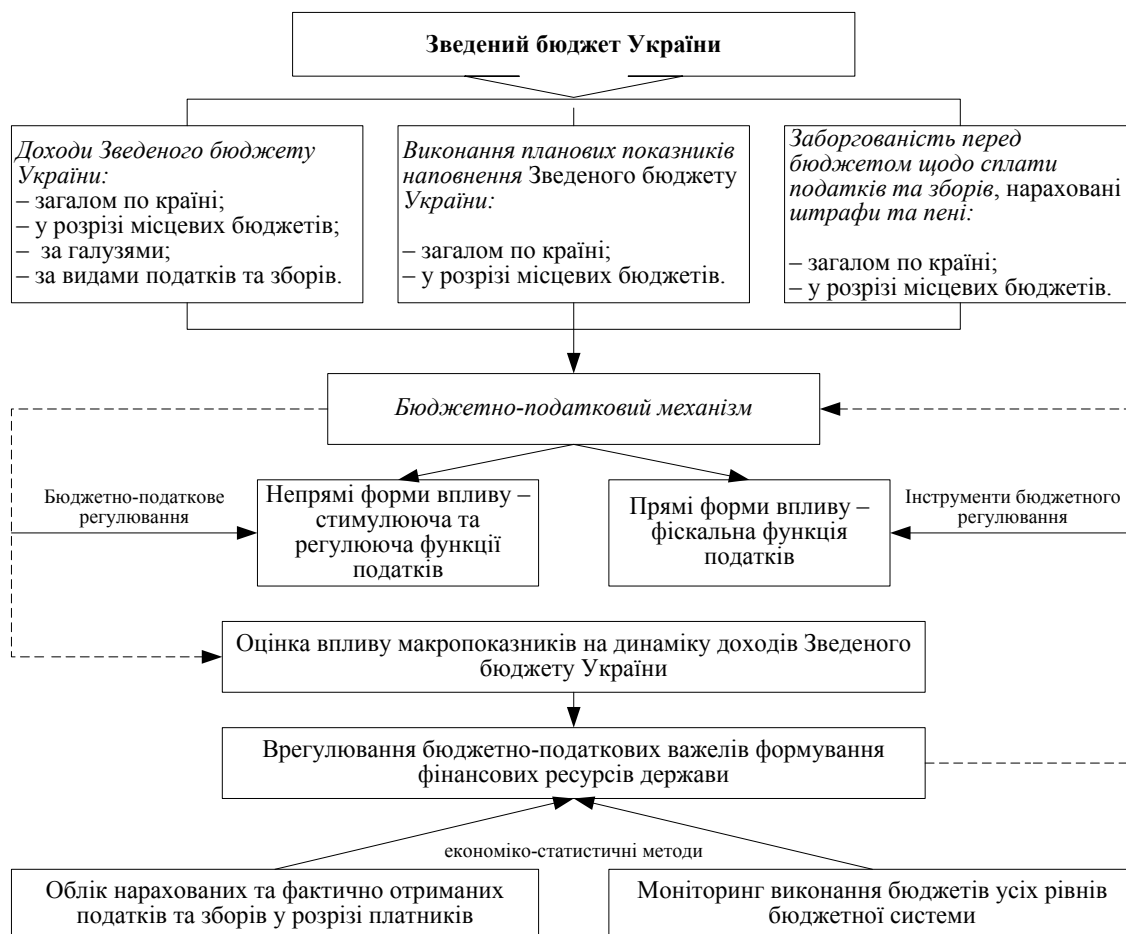


Рис. 2. Детермінанти бюджетно-податкового механізму формування ресурсів держави

Джерело: авторська розробка

У загальному розумінні податковим механізмом вважається система форм і методів, які держава використовує з метою забезпечення реалізації відповідної податкової політики в рамках економічної системи [9]. З позиції функціонального змісту податковий механізм – це комплекс трьох взаємодіючих фінансово-бюджетних сфер діяльності, які регламентуються особливими законодавчо-правовими нормами держави: податкове планування, податкове регулювання та податковий контроль, а основними учасниками податкових правовідносин є платники податків та зборів.

Сучасна практика оподаткування характеризується значною кількістю різних пільг та преференцій, які постійно змінюються та доповнюються, незважаючи на те що надання податкових пільг не передбачає прямих витрат бюджетних коштів, але призводять до скорочення доходів, тим самим зменшуючи ресурси держави. Отже, доцільно визначати податкові пільги, звільнення та інші стимулюючі механізми в якості «податкових видатків» бюджетної системи. Так, за 2015 р. із Державного бюджету України було відшкодовано 68 405,3 млн. грн. ПДВ, тоді як у 2014 р. сума відшкодування становила 58 919,3 млн. грн. [11]. Відповідно до Довідника податкових пільг № 77/1, що є втратами доходів бюджету на 2016 р., встановлено надання 70 різновидів пільг, зокрема: вісім пільг із податку на прибуток, 13 – плата за землю, 35 – із ПДВ тощо [11]. За прогнозними даними Державної казначейської служби України, втрати бюджету від надання визначених пільг становитимуть 6,9% від ВВП.

Отже, використовуючи основні інструменти бюджетно-податкового механізму – податки, доходи та видатки бюджету, – уряд країни здійснює регулювання ресурсів держави. Через призму здійсненого дослідження дефініції «бюджетно-податковий механізм» з'ясовано, що бюджетно-податковий механізм має конститутивну ознаку, суть якої полягає в директивно-індикативній формі його реалізації, що передбачає пошук нових методів забезпечення держави ресурсами. На основі виконаного дослідження нами виокремлено детермінанти реалізації бюджетно-податкового механізму (рис. 2).

Обґрунтовані детермінанти бюджетно-податкового механізму передбачають використання інструментів бюджетного регулювання з метою узгодження фіскальної, регулюючої й стимулюючої функцій податкової та бюджетної політики держави та підвищення достовірності поточних і перспективних бюджетних планів.

Висновки. Отже, бюджетно-податковий механізм, будучи основною частиною системи регулювання економічної політики країни,

призначений поряд з іншими економіко-фінансовими регуляторами забезпечити довгострокову макроекономічну стабільність та зростання економічної стабільності держави. Існуючі підходи щодо реалізації бюджетно-податкового механізму з огляду на економіко-політичну ситуацію в державі, на нашу думку, варто доповнити такими елементами: моніторинг ефективності та соціальної відповідності призначення податкових пільг; здійснення фінансування бюджетного дефіциту за рахунок неподаткових джерел; підвищити ефективність використання бюджетних коштів на основі оцінки ефективності реалізації бюджетних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Гаретовский Н.В. Финансы социалистического общества: [учеб. пособие.] / Н.В. Гаретовский. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 310 с.
3. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки (проблеми теорії і практики): [монографія] / О.М. Ковалюк. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 396 с.
4. Крисоватий А.І. Планування та прогнозування податкових надходжень: [навч. посіб.] / А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима. – Т.: ТНЕУ, 2011. – 260 с.
5. Наумова Л.Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки / Л. Ю. Наумова // *Фінанси України*. – 2010. – № 6. – С. 20.
6. Онищенко В.О. Бюджетно-податковий механізм подолання соціально-економічної диференціації регіонів: теоретичний аспект / В.О. Онищенко, М.М. Ставнича // *Економіка і регіон*. – 2009. – № 3(22). – С. 3–8.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації: кол. [монографія] / І.О. Лунина, О.О. Булана, Н.Б. Фролова [та ін.]; за ред. д.е.н. І.О.Луниної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 296 с.
9. Тарангул Л.Л. Ефективність бюджетно-податкової підтримки національної економіки України / Л.Л. Тарангул, Д.М. Сербрянський // *Науковий вісник Національного університету ДПС України*. – 2011. – № 3(54). – С. 34–44.
10. Юрій С.І. Антологія бюджетного механізму: [монографія] / С.І. Юрій, В.Г. Демьянішин, Я.М. Буздуган. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 250 с.
11. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya/>.
12. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/>.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 336.221.262:336.144.3(477)

Паславська Р.Ю.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

APPROACHES TO FORECASTING TAX REVENUES CONSOLIDATED BUDGET UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті на основі аналізу структури та динаміки податкових надходжень до Зведеного бюджету України складено їхній прогноз на короткострокову перспективу. Виокремлено основні макроекономічні фактори, які впливають на фінансовий результат функціонування системи адміністрування податків, що сприяє мінімізації ймовірності невиконання затверджених показників доходів бюджету та слугує підґрунтям для поліпшення якості прогнозування роботи.

Ключові слова: адміністрування податків, податкові надходження, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, акцизний податок, обсяг ВВП, обсяг чистого експорту, грошова маса в економіці країни.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа структуры и динамики налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины составлен их прогноз на краткосрочную перспективу. Выделены основные макроекономические факторы, влияющие на фискальный результат функционирования системы администрирования налогов, что способствует минимизации вероятности невыполнения утвержденных показателей доходов бюджета и служит основой для улучшения качества прогнозной работы.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговые поступления, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий, акцизный налог, объем ВВП, объем чистого экспорта, денежная масса в экономике страны.

ANNOTATION

The author investigated the structure and dynamics of tax revenues to the Consolidated budget of Ukraine and made its forecast for the short-term prospect. Basic macroeconomic factors, that influence on the fiscal result of functioning of the system of administration of taxes, are determined in this article. It assists minimization of probability of non-fulfillment of the ratified indexes of profits of budget and serves as the basis for improving the quality of the forecasting work.

Keywords: tax administration, tax revenues, value added tax, personal income tax, corporate income tax, excise, volume of GDP, volume of net export, money supply in the economy.

Постановка проблеми. Основну частину грошових надходжень до державної скарбниці забезпечують платежі податкового характеру, тому належне виконання державою своїх функцій залежить від ефективності податкової політики, яка, у свою чергу, реалізується через механізм податкового адміністрування. Вирішуючи проблему наповнення дохідної частини бюджетів, важливо не зруйнувати стимулів для розвитку підприємницької та інвестиційної діяльності. Тому в умовах відкритої економіки функціонування системи адміністрування податків впливає не лише на фінансову стабіль-

ність держави, збалансованість державних фінансів, а й на соціальний захист населення та розвиток підприємництва в країні.

Питання щодо оцінки ефективності роботи фінансових органів у сфері адміністрування податків є досить актуальним серед науковців і громадських організацій. Свідченням цього є те, що Інститут економічних досліджень та політичних консультацій запровадив випуски власного «Огляду та прогнозу податкових надходжень України» [1], пояснюючи такий крок відсутністю належної оцінки податкових надходжень у державі. Крім того, Міністерство фінансів України проводить відповідні аналітичні дослідження, результати яких закладаються у щорічні звіти Уряду про виконання бюджету [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти прогнозування та планування податкових надходжень до бюджетів досліджували у своїх працях такі вітчизняні науковці, як Василькова Т.В. [3], Давидов Г.М. [4], Зварич О.В. [5], Котіна Г.М. [6], Любченко О.М. [4], Тарангул Л.Л. [7] та ін. Однак в умовах динамічних змін, нестабільності економічної ситуації та податкових реформ в Україні питання щодо якісного прогнозування дохідної частини бюджетів на наступні роки та визначення факторів, які впливають на обсяги податкових надходжень, залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у прогнозуванні податкових надходжень до Зведеного бюджету України на короткострокову перспективу на основі аналізу їх структури й динаміки та виокремленні основних макроекономічних факторів, що впливають на фінансовий результат функціонування системи адміністрування податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкові надходження формують більше половини доходів Зведеного бюджету України, тому якісне прогнозування їх обсягів і визначення факторів, які на них впливають, набувають особливої актуальності за сучасних економічних умов.

Виокремлення факторів впливу на стан системи адміністрування податків і, як результат, на обсяги податкових надходжень допоможе:

– виявити фактори ризику зменшення податкових надходжень у порівнянні з аналогічним періодом минулого року за відповідними платежами;

– визначити резерви збільшення податкових надходжень;

– розробити заходи щодо усунення ризиків зменшення надходжень податкових платежів тощо.

На основі даних Державної служби статистики України проаналізуємо структуру податкових надходжень до Зведеного бюджету України (рис. 1).

Головними наповнювачами бюджету є: податок на додану вартість (ПДВ), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), податок на прибуток підприємств (ППП) та акцизний податок (АП). Найбільшу частку податкових надходжень забезпечує ПДВ – близько 40%. Надходження від адміністрування ПДФО становлять близько 20%. Приблизно таку ж частку надходжень забезпечує й податок на прибуток підприємств. На акцизний податок припадає близько 10% податкових надходжень до Зведеного бюджету України.

На основі даних табл. 1 побудуємо моделі трендів, на підставі яких обчислимо відповідні прогностичні значення податкових надходжень до Зведеного бюджету України на найближчі три роки.

Нехай x_1 – надходження ПДВ; x_2 – надходження ПДФО; x_3 – надходження ППП; x_4 – надходження АП; x_5 – надходження інших податків і зборів; y – сукупні податкові надходження до Зведеного бюджету України.

Лінійні ($y^{лн}$, $x_i^{лн}$), параболічні ($y^{пр}$, $x_i^{пр}$) та експоненціальні (y^{exp} , x_i^{exp}) моделі трендів мають вигляд ($i = 1, 2, \dots, 5$) (табл. 2):

На підставі отриманих рівнянь трендів обчислено прогностичні значення податкових надходжень до Зведеного бюджету України на найближчі три роки. Прогнози з найменшою середньоквадратичною похибкою одержано на основі параболічних моделей (табл. 3).

На підставі даних Державної служби статистики України [8] за допомогою функції програми Microsoft Excel побудуємо лінійні рівняння регресії залежності податкових надходжень до Зведеного бюджету України (y) від надходжень ПДВ (x_1), ПДФО (x_2), ППП (x_3), АП (x_4) та інших податків і зборів (x_5).

$$\tilde{y} = 40,9697 + 2,0993 \cdot x_1; \quad (1)$$

$$R^2 = 0,9566; F = 242,7;$$

$$\tilde{y} = -11,4052 + 5,3131 \cdot x_2; \quad (2)$$

$$R^2 = 0,9832; F = 644,7;$$

$$\tilde{y} = -44,4321 + 7,6141 \cdot x_3; \quad (3)$$

$$R^2 = 0,6390; F = 19,5;$$

$$\tilde{y} = 62,3273 + 7,0673 \cdot x_4; \quad (4)$$

$$R^2 = 0,9276; F = 141;$$

$$\tilde{y} = 35,8027 + 5,7266 \cdot x_5; \quad (5)$$

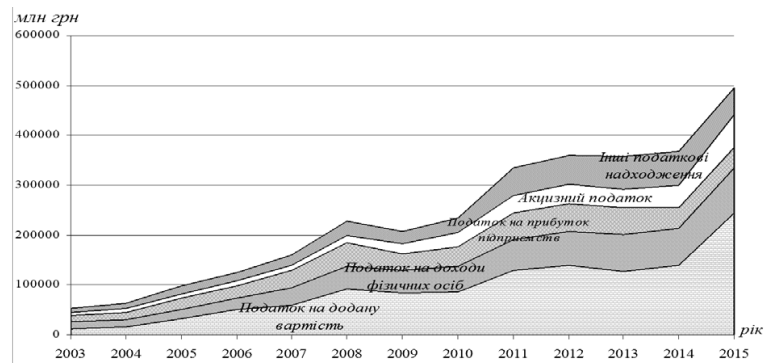


Рис. 1. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2003–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 1

Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млн. грн.

Рік	Загальний обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету України	Податкові надходження до Зведеного бюджету України				
		Податок на додану вартість	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	Акцизний податок	Інші податки та збори
2003	54 321	12598,1	13521,3	13237,2	5246,1	9718,3
2004	63 161	16733,5	13213,3	16161,7	6704,4	10348,8
2005	98 065	33803,8	17325,2	23464	7945,4	15526,8
2006	125 743	50396,7	22791,1	26172,1	8608,1	17775,1
2007	161 264	59382,8	34782,1	34407,2	10567,7	22124,4
2008	227 165	92082,6	45895,8	47856,8	12783,1	28546,5
2009	208 073	84596,7	44485,3	33048	21624,5	24318,7
2010	234 448	86315,9	51029,3	40359,1	28316,1	28427,3
2011	334 692	130093,8	60224,5	55097	33919,2	55357,4
2012	360 567	138826,8	68092,4	55793	38428,7	59426,3
2013	358 404	128269,3	72151,1	54993,8	36668	66321,6
2014	367 512	139024,3	75202,9	40201,5	45100	67983,2
2015	494 633	245106	90403	40639	66389	52096

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

$$R^2 = 0,8252; F = 51,92.$$

Коефіцієнт детермінації R^2 відображає достовірність прогнозу. Прогноз вважається надійним, коли значення цього показника становить 70–99%. Одержані парні лінійні рівняння регресії (1), (2), (4), (5) мають досить високу вірогідність, оскільки їх відповідні коефіцієнти детермінації R^2 є близькими до одиниці. Це підтверджують також отримані значення F-критерію Фішера. Парне рівняння регресії (3) має середню довіру, оскільки $R^2 = 0,6390$.

Лінійні регресійні моделі (1) – (5) дають підстави стверджувати, що:

– із збільшенням надходжень ПДВ до Зведеного бюджету України (x_1) на 1 млн. грн. очікується збільшення загальної величини податкових надходжень до Зведеного бюджету України в середньому на 2,099 млн. грн.;

– із збільшенням надходжень від адміністрування ПДФО (x_2) на 1 млн. грн. сукупні податкові надходження до Зведеного бюджету України зростуть в середньому на 5,313 млн. грн.;

– із зростанням надходжень ППП (x_3) на 1 млн. грн. очікується збільшення сукупних податкових надходжень до Зведеного бюджету України в середньому на 7,614 млн. грн.;

– із збільшенням надходжень АП (x_4) на 1 млн. грн. податкові надходження до Зведеного бюджету України в середньому зростуть на 7,067 млн. грн.;

– із збільшенням надходжень інших податків і зборів (x_5) на 1 млн. грн. очікується зростання сукупних податкових надходжень до Зведеного бюджету України в середньому на 5,727 млн. грн.

Визначимо фактори, від яких залежить кінцевий результат функціонування системи адміністрування податків, тобто величина податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Отже, на величину податкових надходжень впливають такі макроекономічні фактори:

– динаміка валового внутрішнього продукту (ВВП). Між обсягом ВВП та величиною податкових надходжень спостерігається пряма залежність (коефіцієнт кореляції $r \approx 0,99$), тобто якщо ВВП у країні зростає, податкові надходження будуть поповнювати державну казну;

– темпи інфляції (залежно від економічної ситуації в країні податкові надходження можуть як збільшуватися, так і зменшуватися);

– розвиток підприємницької діяльності. Залежність обсягу податкових надходжень від кількості суб'єктів підприємництва є прямою (коефіцієнт кореляції становить $r \approx 0,97$). Зі зростанням кількості суб'єктів підприємницької діяльності підвищується рівень добробуту населення і збільшуються податкові надходження до бюджету;

– обсяги експорту та імпорту. Взаємозалежність між обсягами експорту, імпорту та ве-

Таблиця 2

Моделі трендів

Лінійні моделі трендів	Параболічні моделі трендів	Експоненціальні моделі трендів
$\tilde{y}^{nn} = -3,365 + 34,415 * t$	$\tilde{y}^{np} = 21,499 + 24,47 * t + 0,7104 * t^2$	$\tilde{y}^{exp} = \exp \{3,95416 + 0,1752 * t\}$
$\tilde{x}_1^{nn} = -13,494 + 15,304 * t$	$\tilde{x}_1^{np} = 10,327 + 5,7755 * t + 0,6806 * t^2$	$\tilde{x}_1^{exp} = \exp \{2,62994 + 0,2103 * t\}$
$\tilde{x}_2^{nn} = 1,3758 + 6,4971 * t$	$\tilde{x}_2^{np} = 4,008 + 5,4442 * t + 0,0752 * t^2$	$\tilde{x}_2^{exp} = \exp \{2,41347 + 0,1664 * t\}$
$\tilde{x}_3^{nn} = 16,515 + 2,9321 * t$	$\tilde{x}_3^{np} = -0,1312 + 9,5896 * t - 0,4756 * t^2$	$\tilde{x}_3^{exp} = \exp \{2,6498 + 0,0974 * t\}$
$\tilde{x}_4^{nn} = -6,9547 + 4,5353 * t$	$\tilde{x}_4^{np} = 5,597 - 0,4854 * t + 0,3586 * t^2$	$\tilde{x}_4^{exp} = \exp \{1,44979 + 0,2115 * t\}$
$\tilde{x}_5^{nn} = -0,8068 + 5,1479 * t$	$\tilde{x}_5^{np} = 1,6987 + 4,1457 * t + 0,0715 * t^2$	$\tilde{x}_5^{exp} = \exp \{2,26089 + 0,1689 * t\}$

Примітка: $\tilde{y}^{nn}, \tilde{y}^{np}, \tilde{y}^{exp}$ – усереднені значення сукупних податкових надходжень до Зведеного бюджету України; $\tilde{x}_i^{nn}, \tilde{x}_i^{np}, \tilde{x}_i^{exp}$ ($i = 1, 2, \dots, 5$) – усереднені значення надходжень відповідних податків до Зведеного бюджету України; t – час.

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних [8]

Таблиця 3

Прогнозні значення податкових надходжень до Зведеного бюджету України на 2016–2018 рр.

Податкові надходження до Зведеного бюджету України	Рівняння параболічного тренду	Прогнозне значення, млн. грн.		
		2016 р.	2017 р.	2018 р.
ПДВ	$\tilde{x}_1^{np} = 10,327 + 5,7755 * t + 0,6806 * t^2$	224 581	250 094	276 968
ПДФО	$\tilde{x}_2^{np} = 4,008 + 5,4442 * t + 0,0752 * t^2$	94 966	102 591	110 366
ППП	$\tilde{x}_3^{nn} = -0,1312 + 9,5896 * t - 0,4756 * t^2$	40 905	36 702	31 549
АП	$\tilde{x}_4^{np} = 5,597 - 0,4854 * t + 0,3586 * t^2$	69 087	79 001	89 632
Інші податки та збори	$\tilde{x}_5^{np} = 1,6987 + 4,1457 * t + 0,0715 * t^2$	73 752	79 972	86 334
Сукупні податкові надходження до Зведеного бюджету України	$\tilde{y}^{np} = 21,499 + 24,47 * t + 0,7104 * t^2$	503 317	548 389	594 881

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних [8]

личиною податкових надходжень є прямою (коефіцієнти кореляції $r \approx 0,91$, $r \approx 0,90$, відповідно);

– курс гривні до долара США та євро. У разі девальвації національної грошової одиниці доходи Державного бюджету зменшуються;

– платоспроможність населення. Збільшення частки податкових платежів у структурі видатків населення спонукає громадян до ухиляння від сплати податків;

– грошова маса в економіці. Обсяги податкових надходжень до бюджетів прямо залежать від грошової маси в економіці (коефіцієнт кореляції $r \approx 0,98$).

За даними Державної служби статистики України [8] побудуємо регресійну модель залежності податкових надходжень до Зведеного бюджету України від обсягів ВВП та чистого експорту.

Формула залежності має такий вигляд:

$$\tilde{y} = 0,2616 * x_1 - 0,0335 * x_2 - 24,272; \quad (6)$$

$$R^2 = 0,9916; F = 591,55,$$

де \tilde{y} – обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету України, млн. грн.;

x_1 – обсяг ВВП, млн. грн.;

x_2 – обсяг чистого експорту, млн. дол. США.

Отримане множинне рівняння регресії характеризується високою достовірністю, про що свідчать значення коефіцієнтів детермінації R^2 та F -критерію Фішера.

Множинне рівняння регресії (6) показує, що із збільшенням обсягу ВВП на 1 млн. грн. при середньому чи постійному обсязі чистого експорту обсяг податкових надходжень зростає в середньому на 262 тис. грн., а із збільшенням обсягу чистого експорту на 1 млн. дол. США і при середньому чи постійному значенні ВВП очікується зменшення податкових надходжень до Зведеного бюджету України на 34 тис. грн.

Побудуємо множинну регресійну модель залежності податкових надходжень до Зведеного бюджету України від обсягів ВВП, чистого експорту та грошової маси в економіці країни (рис. 2).

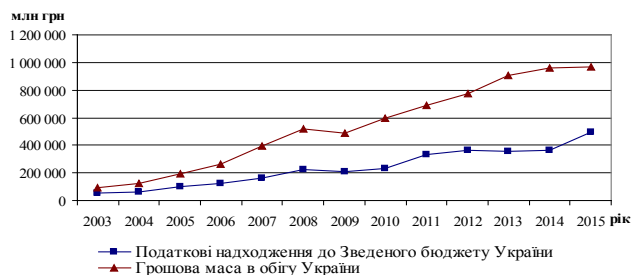


Рис. 2. Обсяги податкових надходжень до Зведеного бюджету України та грошова маса в обігу України за 2003–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Отже, модель регресії має вигляд:

$$\tilde{y} = 0,3546 * x_1 - 0,0997 * x_2 - 0,1602 * x_3 - 33,9523; \quad (7)$$

$$R^2 = 0,9949; F = 583,31,$$

де \tilde{y} – обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету України, млн. грн.;

x_1 – обсяг ВВП, млн. грн.;

x_2 – обсяг чистого експорту, млн. дол. США;

x_3 – грошова маса в економіці країни, млн. грн.

Множинне рівняння регресії (7) показує, що:

– із збільшенням обсягу ВВП на 1 млн. грн. і за постійних значень обсягів чистого експорту та грошової маси в економіці країни обсяг податкових надходжень зростає в середньому на 355 тис. грн.;

– із збільшенням обсягу чистого експорту на 1 млн. дол. США і за постійних значень обсягів ВВП та грошової маси очікується зменшення податкових надходжень до Зведеного бюджету України на 100 тис. грн.;

– із збільшенням грошової маси в економіці країни на 1 млн. грн. і за постійних значень обсягів ВВП та чистого експорту обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету України зменшиться на 160 тис. грн.

Вище зазначено, що поміж обсягами податкових надходжень до бюджетів і грошовою масою в обігу країни спостерігається висока пряма залежність, однак з формули (7) випливає, що залежність є оберненою, тобто зростання грошової маси спричинить зменшення податкових надходжень. Це пояснюється тим, що зростання грошової маси за сталого обсягу ВВП свідчить про інфляційні процеси в економіці країни, тому податкові надходження будуть зменшуватись.

Доцільно зазначити, що на обсяг податкових надходжень до бюджетів та, загалом, на стан системи адміністрування податків впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. До зовнішніх чинників, на нашу думку, належать:

- загальний стан економіки країни;
- політична ситуація у країні;
- ставлення народу до влади;
- соціальна та економічна спрямованість політики Уряду;
- відносини країни із сусідніми державами;
- менталітет народу;
- надзвичайні ситуації тощо.

До внутрішніх чинників відносимо:

- рівень законодавчого забезпечення стягнення податків;
- рівень дотримання податкового законодавства як платниками податків, так і фіскальними органами;
- готовність платників податків до співпраці з фіскальними органами;
- рівень професійної підготовки працівників фіскальних органів [9, с. 48];
- рівень фінансово-економічних знань платників податків;
- зацікавленість владних органів управління у підтримці чи, взагалі, збереженні життєдіяльності підприємств.

Наведені вище чинники, на нашу думку, комплексно впливають на стан системи адмі-

ністрування податків. Вплив кожного з таких чинників визначає поведінку суб'єктів оподаткування, сприйняття ними адміністративних процедур та, взагалі, придатність до втілення в реальність податкової політики.

Висновки. Отже, аналіз структури та динаміки податкових надходжень до Зведеного бюджету України, застосування інструментарію економіко-математичного моделювання дають можливість виявити взаємозв'язок зміни загального обсягу податкових надходжень до Зведеного бюджету України від зміни обсягу окремих податків та зміни макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни, що, своєю чергою, сприяє мінімізації ризиків невиконання затверджених показників доходів бюджету.

Однак при виборі тієї чи іншої методики прогнозування податкових надходжень слід ураховувати не лише зміну показників макроекономічного розвитку держави, а й те, що податкове законодавство змінюється, зокрема змінюються законодавчі норми, що визначають розміри ставок податків, базу оподаткування або порядок адміністрування податкових платежів, запроваджуються нові механізми розрахунків з бюджетом тощо. Крім того, прогнози макроекономічного розвитку національної чи світової економіки іноді не виправдовуються, а зміна законодавства, зміна ставок, відміна податкових пільг не завжди призводять до запланованого розширення бази оподаткування, у результаті чого заплановане збільшення податкових надходжень до бюджету може не відбутись.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Огляд та прогноз податкових надходжень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/publications/special_researches.
2. Звіт про виконання Державного бюджету України за минулий рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Василькова Т. Оцінка факторів впливу на обсяги податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова, М.С. Лаба, Т.М. Єгорова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 3(46). – С. 122–129.
4. Давидов Г. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону: [монографія] / Ред. Г.М. Давидов, О.М. Любченко, А.Д. Ревенко [та ін.]; Міністерство освіти і науки України, Кіровоградський нац. техн. ун-т. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2007. – 373 с.
5. Зварич О. Податкові надходження: методологія прогнозування: [монографія] / О.В. Зварич. – К.: КНТЕУ, 2013. – 444 с.
6. Котіна Г. Прогнозування податкових надходжень: підходи до визначення / Г.М. Котіна // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 11–12. – С. 25–32.
7. Тарангул Л. Прогнозування податкових надходжень в органах ДПС України: практика застосування / Л.Л. Тарангул, І.С. Санжаревська // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2012. – № 4. – С. 89–94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvudpsu_2012_4_13.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
9. Олейнікова Л.Г. Підвищення фіскальної й економічної результативності податкового адміністрування в Україні / Л.Г. Олейнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 47–59.

УДК 336.1:352

Пігуль Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи

Люта О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ РЕФОРМ

THE EXPERIENCE OF DECENTRALIZATION REFORMS
IN FOREIGN COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено історію проведення децентралізації в зарубіжних країнах та її основні моделі. З метою виявлення проблемних аспектів при проведенні децентралізаційних реформ проаналізовано специфіку їх здійснення в таких країнах, як Італія, Польща та Латвія. На основі зарубіжного досвіду узагальнено позитивні та негативні сторони здійснення децентралізації, а також визначено шляхи впровадження реформ з децентралізації влади в Україні.

Ключові слова: децентралізація, адміністративно-територіальна реформа, бюджетна децентралізація, місцеві податки, місцеве самоуправління, територіальна громада.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется история проведения децентрализации в зарубежных странах и ее основные модели. С целью выявления проблемных аспектов при проведении децентрализационных реформ анализируется специфика их осуществления в таких странах, как Италия, Польша и Латвия. На основе зарубежного опыта обобщены положительные и отрицательные стороны осуществления децентрализации, а также определены пути реформ по децентрализации власти в Украине.

Ключевые слова: децентрализация, административно-территориальная реформа, бюджетная децентрализация, местные налоги, местное самоуправление, территориальная община.

ANNOTATION

The history of decentralization in foreign countries and main models of decentralization are investigated in the article. Authors analyzed the specifics of implementation of decentralization in such countries as Italy, Poland and Latvia with the purpose to identify problems during the decentralization reforms. Positive and negative aspects of decentralization implementation are summarized on the base of foreign experience. The ways of implementation of decentralization reforms of public power in Ukraine are identified in the issue.

Keywords: decentralization, territorial and administrative reforms, fiscal decentralization, local taxes, local government, local community.

Постановка проблеми. Демократичні зміни, що відбуваються в Україні, тісно пов'язані з необхідністю реформування системи органів публічної влади та розвитку інститутів громадянського суспільства. Досвід розвитку зарубіжних країн свідчить про те, що оптимізація територіальної організації влади, зміцнення місцевого самоврядування, формування самодостатніх територіальних громад неможливе без проведення децентралізації влади, яка є основою забезпечення високого рівня життя населення, надання якісних послуг на локальному рівні.

Ураховуючи, що більшість розвинутих країн світу мають давні традиції проведення децентралізаційних реформ, зарубіжний досвід для України є вкрай важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням децентралізації публічної влади та організації фінансових відносин на місцевому рівні присвячено праці таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: М. Пасічник, В. Роман, В. Наконечний, І. Костинюк, А. Ткачук, О. Бориславська, Н. Топпервін.

Виділення невирішених раніше загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок зазначених науковців у розробку теоретичних і практичних аспектів проведення децентралізації, залишається невирішеною низка проблем, зокрема, в частині особливостей запровадження зарубіжного досвіду здійснення реформування публічної влади.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду реалізації децентралізаційних реформ, визначенні їх переваг та недоліків, обґрунтуванні можливості застосування в Україні здобутків розвинених країн світу у сфері проведення децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початком історії децентралізованої держави прийнято вважати відомий диспут між Жаном Боденом, французьким вченим-економістом, та Йоганном Альтузіусом, німецьким правознавцем і теоретиком державного будівництва. Наприкінці XVI ст. Ж. Боден розвинув теорію суверенної монолітної держави, де обґрунтував абсолютизм в усій Європі. Суверенна монолітна держава в Європі до кінця XIX ст. уважалася ідеальною моделлю державної організації [1, с. 177].

Ідеї, протилежні вченням Бодена, були розроблені Й. Альтузіусом близько 1600 р., якими він обґрунтував ідею федеральної державної організації. Основним постулатом його вчення стало те, що суверенним має бути народ, а не монарх, а регіональна влада на відміну від центральної повинна мати якомога більше повноважень та прав на вирішення питань організації життєзабезпечення відповідних громад

на основі принципу субсидіарності. Однак реалізація цих ідей у повному обсязі стала можливою лише в ХХ ст. з виникненням ідеї субсидіарності, сутність якої полягала в тому, що правові, адміністративні функції держави та органів місцевого самоврядування мають бути розмежовані. Держава може втручатися у справи громади тільки в тому випадку, якщо вона неспроможна виконати функції місцевого самоврядування. Крім того держава повинна гарантувати право територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення та захищати громадянські свободи.

На сьогоднішній день у світі не існує жодної універсальної моделі чи методології, яку б можна в повному обсязі і без змін застосувати в Україні.

Різні історичні умови розвитку сприяли формуванню декількох моделей організації місцевого самоврядування, специфічними ознаками яких є типи та форми взаємовідносин органів місцевого самоврядування з органами державної влади.

На разі в європейських країнах виділяють три основні моделі місцевого самоврядування, які склалися під час муніципальних реформ, а саме: англосаксонська, континентальна, змішана.

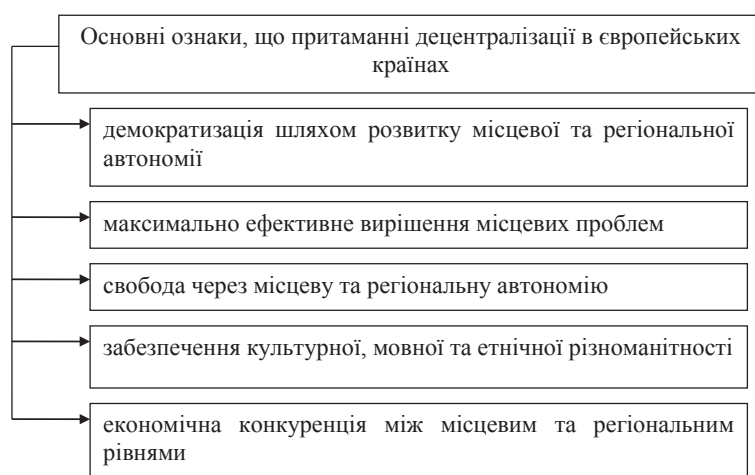


Рис. 1. Ознаки, що притаманні децентралізації в європейських країнах

Основні характеристики зазначених моделей місцевого самоуправління наведено в табл. 1.

Реальна побудова взаємовідносин між центральною та місцевою владою, навіть у межах однієї моделі, має свої специфічні ознаки, які обумовлені особливостями законодавства, історичними, національними та релігійними особливостями.

Незважаючи на існування різних моделей місцевого самоврядування та наявність національних особливостей у розподілі повноважень між місцевою та центральною владою, існують спільні ознаки, що характеризують децентралізаційні процеси в європейських країнах.

У сучасних умовах виділяють п'ять основних характеристик, що притаманні децентралізації в європейських країнах (рис. 1).

Зарубіжний досвід свідчить про значущість децентралізації для країн, які перебувають у стадії глибоких змін у системі регулювання суспільних відносин. При цьому слід зазначити, що для країн перехідного періоду децентралізація є дієвим способом зміни суттєвих характеристик суспільства і має значний потенціал та перспективи для місцевого розвитку.

Розглянемо більш детально досвід проведення децентралізації в країнах Східної та Західної Європи, а саме Італії, яка здійснила ці реформи в середині ХХ ст., та Польщі і Латвії, які мали тривалий досвід централізованого управління.

Результатом проведення реформування публічної влади в Італії стало формування трирівневої системи організації влади в країні: регіон – провінція – комуна.

Видатки на забезпечення функціонування освіти, охорони здоров'я, транспортних мереж, цивільної авіації, надання адміністративних послуг для промисловості та бізнесу зосереджені у регіональних бюджетах. До компетенції регіонів віднесені також питання територіального планування та розвитку. Для ефективного здійснення своїх повноважень регіони

Таблиця 1

Основні ознаки моделей місцевого самоврядування [2; 3; 4]

Модель місцевого самоврядування	Країни, що використовують	Характеристика моделі
Англосаксонська	Великобританія	Високий рівень автономії місцевого самоврядування, виборність та контроль з боку населення. Відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених, на яких покладена функція контролю над органами місцевого самоврядування. Відсутність місцевих адміністрацій (органів державної влади на місцях)
Континентальна	Франція, Італія, Іспанія, Бельгія, Нідерланди, Польща, Болгарія	Поєднання прямого державного управління і місцевого самоврядування. Певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою в порівнянні з державною владою. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування
Змішана	Німеччина, Австрія	У деяких ланках місцевого самоврядування виборний орган може бути і ланкою муніципального управління, і представником державної адміністрації

мають бути забезпечені достатніми ресурсами, котрі включають як власні ресурси (насамперед податки та інші надходження, розмір та кількість яких визначає регіональна рада), так і кошти в рамках рівномірного розподілу фондів, які забезпечуються державою для підтримки економічного розвитку та зменшення соціальних та економічних дисбалансів.

До компетенцій провінцій належать підтримка та розвиток громадського транспорту, авторизація та контроль приватного транспорту, дороги в межах провінцій та супутня інфраструктура, опіка інфраструктурою середньої освіти, економічний розвиток, у т. ч. центри зайнятості, центри надання соціальних послуг, промоція культури, туризму та спорту. Окремим завданням провінції є підтримка та розвиток співробітництва та партнерства між комунами.

Завданнями комун є запровадження та акумулювання місцевих податків, регулювання діяльності місцевої поліції, закладів охорони здоров'я, початкової та середньої освіти, громадського транспорту, надання соціальних послуг на місцевому рівні, дозволу на торгівлю, збір та утилізація сміття, місцева транспортна інфраструктура та освітлення вулиць, соціальне житло [5, с. 9].

Місцеві органи влади Італії наділені правом самостійно встановлювати місцеві податки та збори, які є потужним джерелом фінансування локальних потреб. Італія належить до складу розвинених країн світу, для яких характерна множинність місцевих податків, що включають: групу прямих реальних податків (на нерухоме і рухоме майно, з власників транспортних засобів, на професію, екологічний і т. д), групу прямих податків на доходи (прибутковий та на прибуток підприємств), податків на спадщину і дарування, непрямі податки на продаж (на роздрібний продаж, на продаж спиртних напоїв, на споживання електроенергії та газу, акцизи на бензин, тютюн, спиртні напої), збори і мита.

Як свідчить практика, італійська модель державного будівництва виявилася досить дієвою та сприяла підвищенню ефективності використання бюджетних фондів, якості надання публічних послуг, зростанню економічної активності на регіональному рівні.

Потреба в децентралізації у Польщі виникла у зв'язку з масштабними процесами лібералізації та реалізації ринкових реформ, а її метою було максимальне забезпечення самостійного функціонування кожного регіону, створення більш ефективних і прозорих політичних інститутів, і посилення інститутів громадянського суспільства.

Реформа у Польщі проходила кількома етапами. Першим кроком було створення гмін – територіальних громад. Гміною може бути місто, село, кілька сіл або район міста. Другий крок був спрямований на вищі рівні: повіти та воеводства. Так, з 1999 р. у Польщі існує 16 воеводств замість 49. Як наслідок, у країні змі-

нився розподіл повноважень між центральними і місцевими органами влади. У процесі реформи була скорочена також кількість державних службовців, що позитивно вплинуло на зменшення бюджетних витрат на управління. Крім того, було реформовано механізм перерозподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами.

На сьогоднішній день у місцевих бюджетах зосереджено близько 40% прибуткових податків, майже 7% доходів від корпоративних податків і 100% податків на нерухомість.

У процесі проведення централізації у Польщі за основу було обрано співпрацю регіонів, що включало створення вільних економічних зон і надання допомоги одного регіону іншому в умовах профіциту і дефіциту бюджету.

Важливими наслідками проведення адміністративно-територіальної реформи стало відокремлення влади та бізнесу, що гарантувало кожному громадянину право вільно і на вигідних умовах здійснювати підприємницьку діяльність.

Результатом проведення децентралізації стало чітке розмежування функцій та повноважень між державною та місцевою владою. Так основними цілями польського уряду стали зовнішня політика, національна безпека та оборона, розробка стратегічних напрямів розвитку держави.

Перед місцевою владою були поставлені завдання управління власними справами, зокрема: економічний розвиток регіонів, розподілення бюджетними коштами та майном територіальної громади, ведення самостійного фінансового господарства, а також наближення системи надання послуг до населення. Отже, на сьогоднішній день основні повноваження та фінансові ресурси у Польщі перебувають на рівні гмін. Експерти сходяться на тому, що саме громадам слід надати можливість вирішувати питання свого розвитку.

Заходи, що були здійснені урядом Польщі у напрямку децентралізації, сприяли зростанню державних інвестицій, розвитку малого бізнесу та громадянського суспільства на рівні адміністративно-територіальних одиниць, що, у свою чергу, позитивно вплинуло на умови життя для членів територіальних громад і призвело до їх суттєвого поліпшення.

Слід відмітити, що проведення децентралізаційних змін у Польщі мало значний позитивний вплив не тільки на розвиток місцевих спільнот, але й країни в цілому. Так, на думку експертів, на сьогоднішній день Польща є найбільш інвестиційно привабливою країною серед інших країн Східної Європи, а її основними інвесторами є Європейський Союз, компанії з США, Німеччини та Франції.

Цікавим для вивчення є досвід проведення децентралізаційних реформ у країнах – колишніх республіках Радянського Союзу, зокрема, у країнах Прибалтики. Актуальність цих досліджень обумовлюється схожістю умов початку реформ,

а також можливістю запозичити найкращий досвід та уникнути допущених помилок.

На початку реформування латвійські експерти з державного управління вважали, що країна повинна пройти через істотні зміни у законодавстві про державну службу, реструктуризацію інституцій державного управління, удосконалення політичного управління, запровадження процедур участі громадськості у прийнятті урядових рішень [7, с. 2].

У 2009 році в Латвії була завершена децентралізаційна реформа, яка охоплювала три основні напрями: юридичний, адміністративно-територіальний та фіскальний. При цьому слід звернути увагу на те, що кожен напрям реформування проводився відокремлено, а механізми його реалізації не узгоджувалися з іншими.

Початком юридичної реформи в Латвії стало прийняття в 1994 р. закону «Про місцеве самоврядування», який визначав сутність, основні права та обов'язки, а також фінансову базу місцевого самоврядування.

Характеризуючи адміністративно-територіальну реформу, варто відмітити, що, незважаючи на невеликі розміри території країни, для Латвії на початку реформ був характерний нерівномірний розвиток її регіонів та територій. Модель адміністративно-територіального устрою того часу була успадкована від Радянського Союзу, а її подрібненість стояла на заваді уніфікації передачі повноважень.

Основною метою проведення адміністративно-територіальної реформи стало створення адміністративних територій із місцевим та регіональним самоврядуванням, які можуть економічно розвиватися і забезпечити надання якісних послуг населенню [7, с. 3].

Однак упровадження адміністративно-територіальної реформи проходило зі значними труднощами. Насамперед вони стосувалися небажання дрібних громад об'єднуватися. За перші шість років реформи утворилося лише 20 об'єднаних громад. При цьому помилкою з боку держави стало те, що не було затверджено чітких правил щодо критеріїв та формату об'єднання. Це призвело до того, що нові громади хоч і виникали, але були неспроможні виконувати необхідні функції.

Що стосується фінансової реформи, то протягом 1995–1998 рр. були прийняті закони «Про бюджети самоуправління» та «Про фінансове вирівнювання ресурсів самоуправління». На сьогоднішній день основними джерелами доходів місцевих бюджетів у Латвії є податкові надходження, трансферти з державного бюджету, місцеві мита, взаєморозрахунки місцевих спільнот, плата від послуг. Основну питому вагу у структурі надходжень займає податок із доходів фізичних осіб, який розподіляється між державним та місцевим бюджетами. Значну частину займає також податок на нерухомість, який розраховується виходячи з кадастрової вартості. Бюджетне вирівнювання діє з 1995 р.,

але збалансування бюджетів відбувається лише частково [8, с. 24].

У цілому слід відмітити, що, незважаючи на тривалий термін упровадження, децентралізаційна реформа в Латвії вирішила широке коло існуючих проблем та сприяла збільшенню можливостей місцевого самоврядування у вирішенні найбільш нагальних питань та посилила їх вплив на місцевий економічний розвиток.

Дані проведеного дослідження свідчать про те, що децентралізаційні процеси в різних країнах мають як переваги, так і недоліки.

Серед основних переваг децентралізації варто відмітити наступні: створення передумов для успішного розвитку громадянського суспільства; отримання мешканцями територіальних громад практичного досвіду участі у демократичних змінах; більш ефективний розподіл бюджетних ресурсів з метою вирішення нагальних потреб територіальної громади; створення сприятливих умов для розвитку місцевого господарства; сприяння розвитку економіки регіону і стратегічному плануванню; забезпечення прозорості і гласності прийняття рішень на місцях, підвищення якості надання послуг та їх максимальне наближення до споживачів; підвищення відповідальності місцевих органів за результати своєї діяльності.

Однак поряд із позитивними аспектами децентралізації існують і певні недоліки, до яких відносять: ускладнення спроможності впливати на макроекономічну ситуацію на державному рівні; зниження скоординованості виконання делегованих повноважень; гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам; намагання центральними органами влади уникнути відповідальності за надання державних послуг населенню, самоусунення центральних урядів від вирішення нагальних питань; неузгодженість делегованих повноважень і обов'язків із ресурсами для їх виконання [9, с. 4].

Дослідження специфіки впровадження децентралізаційних реформ різних країн свідчить, що досвід кожної з них є унікальним та відображає специфіку розвитку окремої країни. Тому, на нашу думку, є недоцільним упровадження зарубіжного досвіду без урахування особливостей економічного та політичного розвитку конкретної країни.

На основі аналізу зарубіжного досвіду можна виокремити основні шляхи впровадження реформ з децентралізації влади в Україні:

– розмежування повноважень, прав та обов'язків різних рівнів влади відповідно до сутності правової, демократичної держави та громадянського суспільства, що дозволить досягти балансу інтересів у системі публічних відносин;

– розробка та реалізація ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення рівномірного місцевого і регіонального розвитку;

– забезпечення втілення принципу субсидіарності як способу подолання конфлікту інтересів між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

– упровадження адміністративно-територіальної реформи із забезпеченням збереження цілісності держави та її унітарного устрою [6, с. 282];

– забезпечення розширення прав територіальних громад щодо вирішення проблем їх життєзабезпечення;

– проведення бюджетної реформи з урахуванням загальнонаціональних та місцевих інтересів.

Досвід реформ у зарубіжних країнах свідчить, що децентралізація відіграє важливу роль у демократизації і трансформації суспільства, переходу до інститутів, заснованих на ініціативі та відповідальності окремої людини та громади. Тенденція до широкого її впровадження спостерігається в адміністративній, політичній, бюджетно-фінансовій, соціальній сферах, сприяє розвитку людського потенціалу, відповідальності влади, покращанню якості надання державних і громадських послуг, консолідації суспільства, вирішенню економічних, правових, політичних, етнічних проблем і т. д. [10, с. 5].

Висновки. Таким чином, результатом децентралізації має стати побудова розвиненої, сильної демократичної держави із самодостатнім місцевим самоврядуванням, здатним ефективно вирішувати місцеві проблеми та якнайкраще забезпечити населення широким спектром публічних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пасічник М. Еволюція та характерні ознаки децентралізації публічного управління / М. Пасічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-24.pdf>.
2. Роман В. Моделі децентралізації влади країн Європейського Союзу / В. Роман [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vivacademy.com/visnik12/fail/Roman.pdf>.
3. Наконечний В.В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз / В.В. Наконечний [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf>.
4. Костенюк І. Західні моделі місцевого самоврядування: перспективи та обмеження культурних трансферів І. Костенюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01\(16\)/39.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf).
5. Децентралізація влади на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uuip.org.ua/wp-content/uploads/2015/05/%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%87%D1%96%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8-%D0%B4%D0%BB%D1%8F%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D1%96%D0%B2-%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%B2.pdf>.
6. Тарасенко Т. Проблема децентралізації в реформуванні місцевого самоврядування в Україні / Т. Тарасенко // Державне управління місцевого самоврядування – 2014. – № 2(21). – С. 277–286.
7. Як провели реформу адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування у Латвії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/?p=4802>.
8. Ткачук А.Ф. Латвія: довга дорога реформ. Робочі записки / А.Ф. Ткачук. – К.: Легальний статус, 2015. – 56 с.
9. Свистун В. Децентралізація управління: переваги і недоліки / В. Свистун [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://lib.iitta.gov.ua/2196/1/%D0%A1%D0%B2%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BD_%D0%BC%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf.
10. Камінська Н. Децентралізація і досвід її проведення у зарубіжних країнах / Н. Камінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis_64.exe?.

УДК 336.71

Пірог В.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту***Слободян Л.В.***студентка факультету економіки та маркетингу
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*

РОЗВИТОК РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF THE RETAIL BANKING BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади функціонування сучасного ринку роздрібних банківських послуг, виявлено головні особливості його розвитку та особливості політики вітчизняних банків щодо надання банківських послуг.

Ключові слова: банківська послуга, ринок банківських послуг, ринок роздрібних банківських послуг, кредитні послуги, депозитні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы функционирования современного рынка розничных банковских услуг, выявлены основные особенности его развития и особенности политики отечественных банков по предоставлению банковских услуг.

Ключевые слова: банковская услуга, рынок банковских услуг, рынок розничных банковских услуг, кредитные услуги, депозитные услуги.

ANNOTATION

The theoretical principles of functioning of modern market of retail bank services are considered in the articles, main features of its development and feature of politics of domestic banks in relation to the grant of bank services to the population in modern economic terms are exposure.

Keywords: bank service, bank services market, market of retail bank services, credit services, deposit services.

Постановка проблеми. Світова теорія і практика переконливо вказують на те, що найважливішою умовою розбудови сучасної конкурентоспроможної національної економіки є формування ефективної банківської системи як рушійної сили економічного розвитку та ринкових перетворень. Особливої актуальності набула проблема за останні роки, які відмітились фінансовими потрясіннями, глибокими змінами у банківській справі, численними нововведеннями в організації, формах обслуговування і методах управління банком. Йдеться про ускладнення прийомів і методів банківської діяльності, виникнення новітніх видів фінансових операцій і послуг, посилення конкуренції з боку різноманітних небанківських організацій, що надають послуги банківського характеру фізичним особам. Посилення конкуренції за клієнтів змушує банки брати активну участь у формуванні та розвитку саме цього сегменту ринку роздрібного обслуговування клієнтів. Указані обставини і визначають стратегію розвитку вітчизняних банківських інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів діяльності комерцій-

них банків привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, що пояснюється розширенням спектру, оновленням і модернізацією банківської діяльності. Питання банківського обслуговування населення, формування і розвитку ринку банківських послуг розглядали: А. Гальчинський, А. Гриценко, В. Геєць, М. Крупка, В. Міщенко, Ю. Пахомов, В. Суторміна, В. Федосов, Є. Бублик, С. Брус, О. Дзюблюк, О. Комісарчик, Р. Коцовська, В. Ходаківська, С. Фрунза, О. Вовчак, А. Мороз, М. Савлук, В. Ткачук, Т. Ніколаєва, А. Нікітін, І. Лютий, А. Андреев, Ф. Котлер та ін. Проте поглиблене вивчення та творче осмислення цих процесів сприятиме вибору найоптимальніших шляхів розвитку ринку банківських послуг, підвищенню ефективності функціонування національної економіки з метою досягнення високого життєвого рівня, укріплення конкурентних позицій та відновлення довіри з боку населення до комерційних установ.

Мета статті полягає у дослідженні поточного стану роздрібного банківського бізнесу і виявленні специфіки цього напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок банківських послуг є однією з важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку обслуговування.

Під банківськими послугами розуміють одну чи кілька операцій банку, що здійснюються за дорученням та в інтересах своїх клієнтів з метою задовольнити фінансові потреби клієнта за певну плату. Комерційні банки на роздрібному ринку надають такі ж послуги, як і на оптовому, проте вони розраховані не на юридичних осіб, а на клієнтів – фізичних осіб та приватних підприємців (рис. 1).

Сутність ринку банківських послуг полягає в організації законодавчо обумовленої системи взаємовідносин між його суб'єктами, які складаються в процесі купівлі-продажу послуг спе-

цифічного характеру, спрямуванні фінансових ресурсів від власників до позичальників (рис. 2).

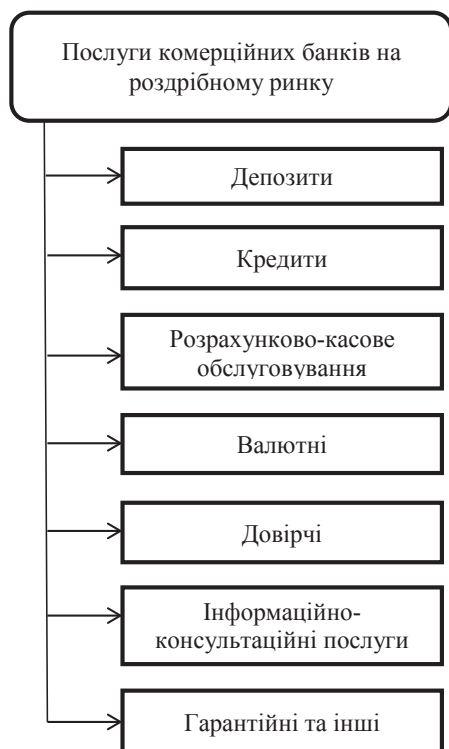


Рис. 1. Послуги комерційних банків на роздрібному ринку

Джерело: побудовано автором за даними [2]

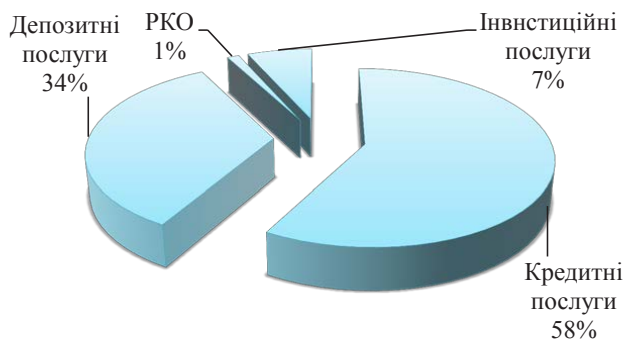


Рис. 2. Структура банківських послуг

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Отже, ринок банківських послуг – це специфічна сфера економічних відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти [5]. До таких специфічних рис роздрібного банківництва в Україні можна віднести наступні.

По-перше, фізичні особи – це особлива група клієнтів, з індивідуальними потребами та інтересами, які необхідно конкретно враховувати при їхньому обслуговуванні.

По-друге, роздрібне обслуговування є засобом задоволення споживчих потреб населення, а тому його розвиток підвищує платоспроможний попит, прискорює реалізацію товарних запасів і послуг, сприяє прискоренню економічного зростання.

По-третє, усі види роздрібною банківської діяльності мають соціальний характер, оскільки вони сприяють підвищенню життєвого рівня населення, утвердженню принципів соціальної справедливості.

По-четверте, роздрібне банківництво в Україні є головним механізмом капіталізації заощаджень населення та їх трансформації в інвестиції [3].

Розвиток роздрібного банківництва визначається сукупністю мікро- та макроекономічних чинників. Серед мікрочинників варто виділити такі:

- якісний менеджмент та висока надійність банків, який забезпечує довіру клієнтів, перш за все вкладників, та сприяє зростанню ресурсної бази банків;

- висока якість послуг – відсутність черг, приємний і кваліфікований персонал, зручне розміщення мережі банків, що сприяє розширенню клієнтської бази банків, зміцненню позицій банків на грошовому ринку;

- якісний маркетинг – постійне вивчення потреб клієнтів та надання послуг, які повністю задовольняють їх потреби, що сприяє підвищенню ефективності банківської діяльності, зміцненню їх фінансової стабільності;

- упровадження і використання новітніх високоякісних технологій (Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, еквайринг, Інтернет-еквайринг);

- якість інформування клієнтів банку про новітні технології і послуги [5].

Розвиток роздрібного банківництва залежить і від багатьох макроекономічних чинників. Найважливішими серед них є рівень та динаміка доходів населення: чим вони вищі, тим сприятливіші умови в країні для формування депозитних ресурсів та надання і повернення банківських кредитів. А чинник доходів, у свою чергу, визначається такими макрочинниками, як рівень розвитку економіки, проведення структурних реформ, розвиток малого бізнесу, соціальна політика держави.

На діяльність банків на роздрібному ринку впливають і такі макроекономічні чинники, як законодавчі зміни, вартість ресурсів, поява нових учасників ринку, поява нових клієнтів, скорочення безробіття, технологічний прогрес у банківстві, глобалізація фінансових ринків.

Будь-яка діяльність банку на ринку роздрібних послуг напряму залежить від особливостей клієнтів, які обслуговуються. Існує багато критеріїв сегментації клієнтів, які допомагають ретельно вивчити потреби потенційних клієнтів банку. Банки поділяють роздрібних клієнтів на окремі групи відповідно до рівня і характеру попиту на банківські послуги [1]. Це дає можливість виділити суттєві особливості українського роздрібного ринку:

- повільна реакція на інноваційні банківські продукти та довгий процес адаптації до них (зумовлено переважанням майже вдвічі консерваторів і адаптерів над новаторами і послідовниками);

– значна кількість рекламаций до працівників банківських установ, які зумовлені психологічними та ментальними особливостями споживчого ринку (з огляду на значну кількість консерваторів і новаторів, які разом становлять майже чверть споживчого ринку);

– властива «реакція снобізму», тобто копіювання дій найближчого оточення (зумовлено кількістю адаптерів у загальній структурі споживчого ринку). Така структура клієнтів та їх потреб значно впливає на продуктову складову діяльності банків на ринку роздрібних послуг.

Більшість українських банків має стратегію розширення клієнтської бази і зростання обсягів послуг (надають заплановане збільшення кількості клієнтів і відповідне зростання обсягів залучених коштів).

Ключовим чинником, який визначає розширення клієнтської бази і потенційних меж заощаджень населення та формування запасу грошей, є зростання реальних грошових доходів: чим вони вищі, тим сприятливіші умови в країні для формування депозитних ресурсів та надання і повернення банківських кредитів. Так, за 2014 р. доходи населення склали 1 251005 млн. грн., що на 149 990 млн. грн. більше, ніж у 2013 р. [12]. У випадку зменшення реальних грошових доходів населення відбувається втрата всіх своїх доходів на покриття поточних витрат більшості домогосподарств: вони перестають накопичувати запас грошей і витрачають або зменшують можливість розташовувати їх у банківські вклади. Депозитна діяльність банку на ринку роздрібних послуг – це розробка, організація процесу створення та впровадження депозитних продуктів для фізичних осіб з метою залучення ресурсів на роздрібному ринку.

Ефективна депозитна діяльність на ринку роздрібних послуг має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розробки і впровадження модифікацій депозитних продуктів та удосконалення технологій депозитного обслуговування роздрібних клієнтів. Це дасть змогу залучати більшу кількість клієнтів, завойовувати нові сегменти ринку й проводити успішну конкурентну боротьбу. У разі досягнення цієї мети можна зробити висновок про дотримання банком принципу гнучкої депозитної політики [4].

За даними НБУ, оприлюдненими у повідомленні «Основні тенденції грошово-кредитного ринку України», загальний обсяг депозитів в Україні на 01.09.2015 р. становив 617,5 млрд. грн., з них:

- депозити фізичних осіб – 388,4 млрд. грн., або 57,8%;
- депозити юридичних осіб – 283,1 млрд. грн., або 42,2%.

На ринку роздрібних депозитів населення лідерами за обсягом є великі системні банки: «ПриватБанк», «Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Фінанси та кредит», «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 1).

Таблиця 1

ТОП-5 банків за обсягами депозитів фізичних осіб, 01.07.2015 р., млрд. грн.

№	Банк	Депозити фізичних осіб		
		01.07.2015	01.01.2015	Приріст
1	«Приват-Банк»	119 210	107 710	10,7
2	«Ощадбанк»	41 139	36 590	12,4
3	«Укрексім-банк»	22 645	21 870	3,5
4	«Фінанси та кредит»	16 984	15 248	11,4
5	«Райффайзен Банк Аваль»	15 701	14 207	10,5

Джерело: складено за даними [11]

Лідерами ринку депозитів за абсолютним приростом гривневого роздрібно депозитного портфелю за I півріччя 2015 р. були (рис. 3).

Найбільше скорочення роздрібно депозитного портфелю у національній валюті за I півріччя 2015 р. зафіксоване у наступних банках:

- «Дельта Банк» (-1,4 млрд. грн.);
- «Укрексімбанк» (-0,9 млрд. грн.);
- «Фінанси та кредит» (-0,8 млрд. грн.).

Зростання обсягів залучених банками коштів від фізичних осіб виступає позитивним фактором у фінансовій стабілізації банківської системи України, адже свідчить про поступове відновлення довіри населення до даних фінансових установ. Важливим напрямком роботи банків із фізичними особами є розвиток розрахункових послуг.

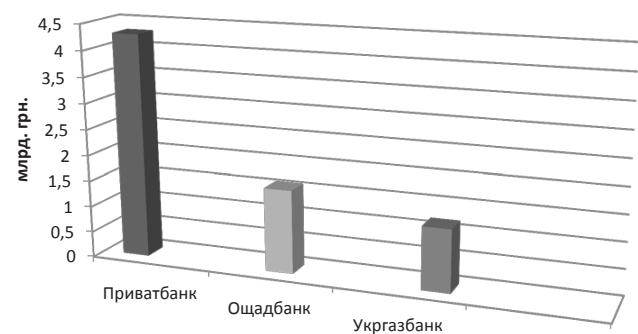


Рис. 3. Лідери ринку депозитів за I півріччя 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

За період 2011–2014 рр., незважаючи на зростання макроекономічних показників та певну стабілізацію ситуації у банківському секторі, кредитні послуги населенню зменшуються (табл. 2).

Станом на 01.12.2011 р. загальний портфель кредитів, виданих фізичним особам українськими банками, становив 268 857 млн. грн., а на 01.01.2015 р. – 174 650 млн. грн. Отже, замість зростання кредитний портфель фізичних осіб зменшився. Такий стан справ зумовлений тим, що населення не прагне брати нові іпотечні кредити.

З іншого боку, важливими факторами гальмування розвитку кредитних послуг є:

- висока вартість;
- великі авансові платежі;

Таблиця 2

Загальні обсяги кредитування населення, млн. грн.

Назва показника	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015
Кредити, надані фізичним особам	77 755	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650

Джерело: складено за даними [10]

- незвично короткі терміни кредитування;
- жорсткі підходи до вибору позичальників.

Необхідно зазначити наявність низки об'єктивних факторів, що перешкоджають активному розвитку кредитних операцій банків для населення, а відтак, і повноцінній реалізації банками функції фінансового посередництва в масштабах усієї економіки. Серед цих факторів можна виокремити такі [6]:

1. Порівняно високий рівень початкових витрат, що мають здійснювати банки, упроваджуючи нові види послуг.

2. Брак достатньої кількості кваліфікованого персоналу, спроможного ефективно взаємодіяти з клієнтами – фізичними особами та грамотно дотримувати всіх необхідних технологічних вимог із надання роздрібних послуг.

3. Недостатньо розвинута ринкова інфраструктура фінансового ринку щодо розвитку мережі філій та формування загальної культури активного користування банківськими послугами населенням.

4. Тенденції зі зниження процентної маржі, що загострюють конкурентну боротьбу на ринку роздрібних послуг, де збільшення власної частки супроводжується зазвичай більшими витратами для банків, аніж на аналогічних сегментах ринку корпоративних банківських клієнтів.

5. Невисокий рівень доходів більшої частини населення, що не дає змоги банкам активно реалізовувати повноцінні депозитні стратегії із широким розмаїттям відповідних послуг для фізичних осіб, унаслідок чого потенціал з надання і кредитних послуг банків на роздрібному ринку залишається нереалізованим повною мірою.

6. Значне погіршення економічної ситуації в країні, яка зумовлена наслідками фінансової кризи.

Висновки. Сьогодні роздрібний ринок банківських послуг перебуває на стадії активного розвитку, займає провідні позиції в загальній чисельності клієнтів банків, в обсязі банківських депозитів та наданих банками кредитів. Для забезпечення конкурентних переваг на ринку роздрібних банківських послуг необхідно активніше розробляти і впроваджувати нові програмні продукти, що сприятиме нарощуванню кредитного портфеля: розроблення оптимальних умов кредитування для найменш захищених верств населення (студентів, пенсіонерів, інвалідів) із використанням більш послаблених вимог до позичальника, розроблення оптимальних умов споживчого, іпотечного кредитування для молодих сімей із використанням низьких відсоткових ставок, набір супутніх послуг і переваг, які забезпечать кредиту неповторність і цільо-

вий характер, що відрізнятиме його від кредитів, наданих на загальних умовах, розроблення банківських продуктів під потреби та можливості конкретного клієнта. Розуміючи, наскільки важливе значення має для банківської діяльності якісна підготовка фахівців та постійне підвищення професійного рівня спеціалістів, банківським установам необхідно працювати з різними навчальними закладами, створювати курси підвищення кваліфікації тощо.

Роздрібне банківництво може успішно розвиватись лише за умови законодавчого збалансування інтересів усіх його суб'єктів – вкладників, позичальників і банків. Щоб не втратити суспільної довіри, банки повинні бути максимально відкритими, жорстко контролюватися з боку органів банківського нагляду та спрямовувати діяльність на зміцнення своєї стійкості та надійності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зублюк О.Д. Ринок банківських послуг теоретичні аспекти організації і стратегічного розвитку в Україні / О.Д. Зублюк // Банківська справа. – 2006. – № 5/6. – С. 23–25.
2. Комісарчик О.В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві / О.В. Комісарчик // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 430–437.
3. Комісарчик О.В. Теоретичні аспекти роздрібного банківництва / О.В. Комісарчик // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць; відп. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2010. – Вип. 15. – С. 75–83.
4. Маслова Н.О. Актуальні проблеми та перспективи депозитної діяльності банків на ринку роздрібних послуг / Н.О. Маслова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua.
5. Ткачук В.О. Маркетинг у банку: [навч. посіб.] / В.О. Ткачук. – Тернопіль: Синтез-Поліграф, 2006. – С. 156–185.
6. Фрунза С.А. Проблеми і перспективи розвитку банківського кредитування населення в Україні / С.А. Фрунза // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 224–226.
7. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, В.В. Беляєва. – К.: ЦНЛ, 2007. – С. 239–245.
8. Шевцова М.Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М.Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5(2). – С. 149–155.
9. Український банківський портал, 2000–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.banker.com.ua>.
10. Національний банк України, 1991–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
11. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти, 2013–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com>.
12. Державна служба статистики України, 1998–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.13.051

Портна О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії
та економічних методів управління**Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

THE WAYS OF INCREASING EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF THE COMBINED FINANCIAL POTENTIAL OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто напрями та шляхи ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України. Для обґрунтування удосконалення структури використання сукупного фінансового потенціалу країни, змін у співвідношенні використання фінансових ресурсів за рахунок збільшення частки, що спрямовується на розвиток реального сектору, а також шляхів вкладення ресурсів запропоновано рейтинговий підхід до визначення пріоритетності галузей економіки з точки зору ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

Ключові слова: сукупний фінансовий потенціал України, реалізація, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены направления и пути эффективной реализации совокупного финансового потенциала Украины. Для обоснования усовершенствования структуры использования совокупного финансового потенциала страны, изменений в соотношении использования финансовых ресурсов за счет увеличения части, которая направляется на развитие реального сектора, а также путей вложения ресурсов предложен рейтинговый подход к определению приоритетности отраслей экономики с точки зрения эффективной реализации совокупного финансового потенциала Украины.

Ключевые слова: совокупный финансовый потенциал Украины, реализация, эффективность.

ANNOTATION

The article describes the directions and ways of implementing effectively the combined financial potential of Ukraine. To justify the improvement of the structure of using the combined financial potential of the country, changes in the ratio of financial resources by increasing the portion that is directed at the development of the real sector, as well as the ways of investing resources, a rating approach to the definition of priority sectors of the economy in terms of effective implementation of the combined financial potential of Ukraine has been suggested.

Keywords: combined financial potential of Ukraine, implementation, efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних умовах України економічна стабілізація формується здебільшого у фінансовому просторі, тому важливою проблемою є ефективне використання фінансових ресурсів як повсякденної складової зміцнення сукупного фінансового потенціалу країни. Від цього залежить рівень і динаміка розвитку як усіх складових, так і сукупного фінансового потенціалу країни загалом. Актуальність дослідження напрямів та шляхів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України зумовлена необхідністю забезпечення його стабільного функціонування і розширеного відтворення. Тому

наукові підходи й інструментарій підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни в сучасних умовах набувають виняткового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом, питання ефективності функціонування фінансових ресурсів різних складових сукупного фінансового потенціалу України є досить глибоко дослідженими вітчизняними вченими. Їх розглядали А. Гриценко, В. Геєць, В. Глушенко, Ю. Кіндзерський, Л. Лисяк, І. Чугунов та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, як показав аналіз наукових напрацювань, остаточно не вирішеними залишається низка питань як теоретичного, так і практичного характеру, серед яких чільне місце займає питання ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України. Практично немає наукових публікацій, спрямованих на висвітлення напрямів та шляхів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

Мета статті полягає у запропонуванні та науковому обґрунтуванні напрямів і шляхів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України має набутти стабільного характеру. Це означає необхідність її оздоровлення, і двигуном такого оздоровлення має стати сукупний фінансовий потенціал України, який у країні є і який має постійно як накопичуватися, так і ефективно використовуватися.

Узагальнення стану і тенденцій формування та використання фінансових ресурсів національної економіки, а отже, сукупного фінансового потенціалу України, а також опрацювання досліджень відомих українських учених [2, с. 228; 3] дозволило окреслити низку певних проблем, які притаманні національній фінансово-економічній сфері:

– фінансові обмеження залишаються основним фактором гальмування національної економіки, що пов'язано з нестачею власних фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання (суб'єктів сукупного фінансового потенціалу країни) та недостатністю зовнішніх джерел фінансування;

– дефіцит власних коштів, які є основним джерелом фінансування, спричинений незадовільним фінансовим станом підприємств, стагнацією промислового виробництва;

– висока вартість кредитних ресурсів, які є другим за значенням джерелом фінансування, ускладнює їх залучення до фінансування, особливо для низькорентабельних підприємств, які потребують модернізації, неспроможні залучати довгострокові кредити;

– державна підтримка у формі прямого фінансування має суттєві бюджетні обмеження та занадто забюрократизована;

– домінування механізмів самофінансування і обмеженість зовнішніх джерел залучення коштів спричинює консервацію існуючої структури економіки, не забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів у галузі, де можливе їх швидке розширене відтворення, гальмує прогресивні структурні зрушення у національному господарстві, що обумовлює потребу вдосконалення механізмів фінансування.

Зазначене чітко акцентує увагу на основних проблемах ефективного функціонування фінансових ресурсів, а отже, і розширеного відтворення сукупного фінансового потенціалу України на основі визначення напрямів та шляхів його ефективної реалізації.

Спираючись на дослідження фінансової ефективності різних складових сукупного фінансового потенціалу України [7; 8; 10] та розглядаючи їх у світлі наших проблем, слід зазначити, що шляхи підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни пов'язані з безперервним пошуком можливостей розширеного відтворення фінансових ресурсів й мобілізацією наявних резервів. Резерви підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни відбивають потенційні можливості росту результативності й корисної віддачі використання фінансових ресурсів. Ефективною реалізацією можна вважати можливість сукупного фінансового потенціалу країни отримувати доходи. Саме на цьому ми будуюмо своє бачення визначення та підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни. Уважаємо за потрібне окреслити такий важливий методологічний момент: при економічному оцінюванні реалізації сукупного фінансового потенціалу країни результатом виступає величина його приросту. Отже, ефективною реалізацією вважаємо той приріст ВВП, який досягається за рахунок використання сукупного фінансового потенціалу України.

Досліджуючи потенціал національної промисловості й розглядаючи економіку України як цілісний комплекс, Ю. Кіндзерський [4] наголошує на тому, що слід визначатися з лідерами «економічних перегонів», тобто яким галузям або видам діяльності слід віддавати економічну перевагу у трансформаційних процесах. Наукові доробки вченого свідчать, що

виходячи із світового досвіду і національних особливостей економічного потенціалу України основним системоутворюючим елементом економіки держави має лишатися промисловість. Розглянемо дане твердження через призму ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України. Для цього опрацюємо важливе завдання визначення ефективної структури використання сукупного фінансового потенціалу країни.

Для обґрунтування напрямів та шляхів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України на основі удосконалення структури його використання пропонуємо методичку оцінки пріоритетності галузей національної економіки. Визначаючи напрями та шляхи підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України, на нашу думку, слід аналізувати певні показники економіки країни. По-перше, це показники обсягу валової доданої вартості певного виду економічної діяльності в обсязі ВВП, що є загальним показником ефективності функціонування фінансових ресурсів галузей національної економіки у складі сукупного фінансового потенціалу країни, через створення доданої вартості та ВВП відбувається відтворення фінансових ресурсів.

На нашу думку, крім загального показника ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни, можна виділити приватні показники ефективності реалізації. Це рівень рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності, адже високий рівень рентабельності свідчить про наявність внутрішніх можливостей формування фінансових ресурсів підприємств певної галузі у складі сукупного фінансового потенціалу країни, про ефективне функціонування та розширене відтворення фінансових ресурсів. Також, на нашу думку, приватним показником ефективності є кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у зазначених галузях, адже зайнятість передбачає і робочі місця, і отримання доходів, які впливають на величину сукупного фінансового потенціалу країни. Ще одним приватним показником ефективності реалізації вважаємо середньомісячну номінальну заробітну плату працівників за видами економічної діяльності. Розглядати ці показники є логічним для визначення напрямів та шляхів ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України, тому що їх обсяги свідчать про:

– наявність у галузі робочих місць та оплати праці, що формують доходи працівників, а отже, фінансові ресурси населення у складі сукупного фінансового потенціалу країни;

– наявність доходів населення забезпечує споживання, що формує фінансові ресурси підприємств та держави як складових сукупного фінансового потенціалу країни (через податки підприємств та податки з доходів населення);

– наявність високої заробітної плати передбачає як високий рівень споживання, так і можливість заощаджень (що є часткою фінансових ресурсів населення у складі сукупного фінансового потенціалу країни), які формують ресурси для функціонування фінансово-кредитної сфери, що акумулює вільні кошти для подальшого їх перерозподілу з урахуванням пріоритетів ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу країни.

Для обґрунтування напрямів та шляхів ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України визначимо найбільш пріоритетні для підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України галузі. За даними офіційної статистики та статистичного

щорічника України за 2013 р. [9] та попередніми дослідженнями автора [3, с. 75], обрано кілька видів економічної діяльності (сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; освіта; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; добувна та переробна промисловість), що мають найбільший обсяг валової доданої вартості в обсязі створеного ВВП та найвищі серед галузей економіки значення приватних показників, які визначені вище, ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

На основі наведених статистичних даних (табл. 1) дамо рейтингову оцінку загального та

Таблиця 1

Характеристика видів економічної діяльності за загальним та приватними показниками ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України

Види економічної діяльності	Створення валової доданої вартості в обсязі ВВП, %	Рентабельність операційної діяльності, %	Кількість зайнятих працівників, у % до загальної кількості	Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн.
	Загальний показник ефективності	Приватні показники ефективності		
Сільське, лісове та рибне господарство	7,8	11,8	7,5	2340
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14,4	9,5	26,0	3010
Інформація та телекомунікації	3,0	11,5	3,1	4599
Фінансова та страхова діяльність	4,3	6,2	0,7	6275
Освіта	5,1	8,6	0,4	2700
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,1	3,9	10,9	3589
Промисловість (добувна й переробна)	17,9	3,0	31,8	3763

Джерело: складено автором за даними [9]

Таблиця 2

Рейтингова оцінка пріоритетності галузей економіки для ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України

Види економічної діяльності	Створення валової доданої вартості в обсязі ВВП	Рентабельність операційної діяльності	Кількість зайнятих працівників	Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників
	Загальний показник ефективності	Приватні показники ефективності		
Сільське, лісове та рибне господарство	3	1	4	7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2	2	2	5
Інформація та телекомунікації	7	3	5	2
Фінансова та страхова діяльність	6	5	6	1
Освіта	5	4	7	6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4	6	3	4
Промисловість	1	7	1	3

Джерело: запропоновано та складено автором

приватних показників ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України серед обраних галузей (табл. 2), де найвищий показник буде дорівнювати 1, а найнижчий – 7 (у відповідності до кількості галузей).

Виходячи з даних табл. 1 і 2 можна зробити висновки, що найбільш пріоритетними є промисловість, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, сільське, лісове та рибне господарство, освіта. Але промисловість поступається іншим галузям національної економіки лише рівнем рентабельності, який залежить та на який впливають значні витрати, що характеризує виробництво. По інших показниках промисловість займає високі позиції серед інших пріоритетних галузей національної економіки у рейтинговій оцінці.

З проведеного аналізу логічним є висновок, що один з напрямів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України передбачає удосконалення структури використання сукупного фінансового потенціалу країни, що припускає такі шляхи, як:

- зміни у співвідношенні використання фінансових ресурсів за рахунок збільшення частки, що спрямовується на розвиток реального сектору;

- пріоритетне вкладення ресурсів у прибуткові галузі економіки й підприємства та у ті, що займають більшу частку у створенні доданої вартості та ВВП, забезпечують високу рентабельність діяльності, велику кількість робочих місць і відповідну заробітну плату.

Але лише визначення пріоритетів ефеквної реалізації сукупного фінансового потенціалу України не визначає вирішення проблеми, а спрямовує увагу на наступні напрями. Підтримуємо думку науковців [4, с. 14], що держава в даний час не має ефективних інструментів перерозподілу фінансових ресурсів країни на користь реального сектора загалом та міжгалузевого переливу капіталів на користь пріоритетних перспективних виробництв зокрема. Усе це вказує на необхідність перегляду існуючої фінансової політики держави, розробки нових механізмів спрямування відповідних ресурсів на потреби реального сектора з метою ефективною реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

Апелюючи до думки провідних українських учених [2, с. 19], слід зазначити, що фінансизація економіки, зростання масштабів фіктивної вартості та ускладнення структури фінансового ринку породжує складну систему фінансових інститутів, спричинює продукування дедалі більшого обсягу інноваційних фінансових інструментів, частина з яких призводить до накопичення дисбалансів і розвитку кризових явищ. Ми також поділяємо думку зазначених фахівців, що залучення кредитних коштів дозволяє підприємствам розширювати інноваційно-технологічний базис виробництва, проте на разі взаємодія між фінансовим та реальним секторами економіки гальмується внаслідок поглиблення нерівності у відносинах секторів

і посилення домінування першого над другим. В умовах дорогих кредитних ресурсів малорентабельні підприємства промисловості є неплатоспроможними позичальниками, для яких залучення довгострокового кредитування стає практично недоступним [2, с. 218]. А це, у свою чергу, негативно відбивається на формуванні, функціонуванні та ефективній реалізації сукупного фінансового потенціалу України.

Сучасні фінансово-економічні та політичні умови України ускладнили проблеми фінансово-кредитної сфери. За даними НБУ [6, с. 29], протягом 2014 р. респонденти (керівники підприємств) відзначали суттєве посилення жорсткості умов кредитування, що впливало на їхні плани щодо майбутніх запозичень: частка респондентів, які планували брати банківські кредити, зменшилася до 36,7% (на кінець 2013 р. вона становила 43,3%). Основними проблемами банківського сектору України протягом звітного 2014 р. були значний відплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткова діяльність [6, с. 32]. Тож банківський сектор на сьогодні обмежений у ресурсах для здійснення перерозподілу ресурсів і кредитування тому, що в сучасних умовах складної економічної та політичної ситуації в країні погіршилися ринкові очікування та різко зменшилися банківські депозити (банківська система за 2014 р. втратила третину депозитної бази) [6, с. 12]. Розглянуті проблеми безпосередньо торкаються сукупного фінансового потенціалу країни та його складових у розрізах переливу та функціонування фінансових ресурсів.

Зазначене вище можна підкріпити даними НБУ [6, с. 58–59], які наводять поточну майже критичну ситуацію фінансово-економічного стану, що починаючи з II кварталу 2014 р. в Україні поступово посилювались та ускладнювались системні ризики, зокрема:

- ускладненість доступу до ринків капіталу, яка проявлялась через скорочення ролі зовнішніми зобов'язаннями реального сектору (з 106 до 62%), що негативно вплинуло на фінансовий стан позичальників та поглибило дефіцит фінансового рахунку платіжного балансу;

- значний квазіфіскальний дефіцит і фіскальне домінування, що проявлялись через суттєві перерахування НБУ до державного бюджету та монетизацію внутрішнього боргу (частка ОВДП в портфелі НБУ збільшилась на 171 млрд. грн., або зросла з 58,3 до 69,5% від ОВДП, які знаходяться в обігу) і призводять до подальшого розгортання інфляційних процесів та обмежують можливості НБУ щодо підтримки банків;

- зростання вартості обслуговування валютних кредитів унаслідок стрімкої девальвації національної валюти на 49,3% упродовж 2014 р., що на фоні суттєвого погіршення фінансового стану підприємств та населення негативно вплинуло на їхню можливість обслуговувати борги;

– збільшення частки недіючих кредитів (NPL) – рівень NPL у 2014 р. зріс на 6,1 п.п. та досяг 19%. Це зумовило необхідність формування значних резервів (103,3 млрд. грн.) і, як наслідок, зростання збитковості банківської системи (53 млрд. грн. за підсумками 2014 р.);

– скорочення ресурсної бази банків через значний вплив депозитів домогосподарств, який був зумовлений як об'єктивними (скорочення реальних доходів), так і суб'єктивними факторами (очікування населення щодо подальшої фінансової та геополітичної невизначеності в державі, уведення адміністративних обмежень на зняття депозитів, існування альтернативних варіантів заощаджень тощо). Депозити нефінансових корпорацій скорочувались під впливом зниження економічної активності та зовнішньоекономічної діяльності. За звітний рік банки втратили третину депозитного портфеля;

– скорочення ресурсної бази та зростання ризиків негативно позначилось на банківському кредитуванні (порівняно з попереднім роком у 2014 р. обсяг наданих нових кредитів у національній валюті зменшився на 13%, а в іноземній – на 46%).

Проведений нами огляд фінансово-економічного стану України дозволяє зробити припущення, що найближчим часом постане проблема зниження монетизації національної економіки, а отже, і зниження обсягів сукупного фінансового потенціалу країни.

Запропоновані нами вище заходи удосконалення структури використання сукупного фінансового потенціалу країни, а також здійснений моніторинг проблем фінансово-кредитної сфери свідчить, що на сьогодні це неможливо здійснити у сучасних економічних умовах України без удосконалення механізму реалізації сукупного фінансового потенціалу України. На нашу думку, цікавим, актуальним і перспективним у світлі розгляду напрямів та шляхів удосконалення механізму реалізації сукупного фінансового потенціалу України є підхід, запропонований А. Гриценком [1]. Інтерпретуючи наукові здобутки зазначеного вченого до напрямів удосконалення механізму реалізації сукупного фінансового потенціалу України, можна запропонувати такі шляхи:

– з'єднання фінансових можливостей складових сукупного фінансового потенціалу країни (надавачів фінансових ресурсів) з потребувачами фінансових ресурсів (наприклад, тристоронні договори між кредитною установою, потребувачами фінансових ресурсів і позичальниками грошей);

– альтернативні канали перерозподілу фінансових ресурсів складових сукупного фінансового потенціалу країни (що не може бути здійснено банківською системою при існуючих проблемах фінансово-кредитної сфери, рівнях відсоткових ставок та збитковою діяльністю і відтоку фінансових ресурсів із банківської сфери) здійснюються через неприбуткові фінансо-

во-кредитні установи за рахунок рефінансування центрального банку;

– механізми перерозподілу фінансових ресурсів складових сукупного фінансового потенціалу країни через неприбуткові фінансово-кредитні установи, що кредитують позичальників через комерційні банки, які отримують за це плату на рівні відшкодування операційних витрат плюс середній прибуток на величину цих витрат;

– механізми введення грошей в економіку обумовлюють, що позичальники кредитуються за низькими ставками (не вище 5% навіть при значно більшій інфляції) на термін, що враховує рівень платоспроможності кожного з них. Гроші емітуються під реальне збільшення виробництва, забезпечене матеріальними та трудовими ресурсами, що забезпечує грошима процес реалізації створюваної вартості, а отже, і відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Це також позитивно впливає на загальний рівень кредитних ставок і зростання виробництва. Такий порядок створює альтернативний діючому (але не працюючому належним чином у силу істотної зміни структурно-функціональних характеристик економіки) механізм введення грошей в економіку, який дає змогу стимулювати виробництво, утримуючи помірну інфляцію і скоординований із нею рівень девальвації та спрямовуючи рух відсоткових ставок за низхідною траєкторією [1]. Наведений механізм активує перерозподіл сукупного фінансового потенціалу України у пріоритетні галузі для його розширеного відтворення.

Ще одним важливим напрямом підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України є пошук додаткових джерел фінансових ресурсів. Можна констатувати, що додаткові джерела фінансових ресурсів для підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України деталізуються на:

– внутрішні ресурси: залучення коштів населення (зокрема, заощаджень, переказів населенню тощо);

– зовнішні ресурси: повернення виведених із країни капіталів; залучення фінансових ресурсів світової економіки.

Розглянемо деякі з них, найбільш, на нашу думку, перспективні. Стосовно залучення коштів населення України (переказів) слід зазначити, що за підсумками діяльності внутрішньодержавних та міжнародних систем переказу коштів, створених як резидентами, так і не резидентами, у 2013 р. було переказано [5, с. 41]: в Україну – 4 918 млн. дол. США (в еквіваленті); за межі України – 827 млн. дол. США (в еквіваленті). За підсумками діяльності в Україні внутрішньобанківських, внутрішньодержавних і міжнародних систем переказу коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, у 2014 році було переказано [6, с. 50]: в Україну – 3 884,9 млн. дол. США (в еквіваленті); за межі України – 644,6 млн. дол. США (в еквівален-

ті). Наведена статистика показує, що у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. значно знизилась обсяги переказів: в Україну – на 1 033,1 млн. дол. США (в еквіваленті); за межі України – на 182,4 млн. дол. США (в еквіваленті). Тож такий значний фінансовий ресурс, як перекази населенню, має тенденцію до зменшення, а з огляду на стан української економіки можна спрогнозувати, що і у подальшому буде знижуватися.

Стосовно залучення фінансових ресурсів світової економіки, то, за даними НБУ [5, с. 19], чистий приплив прямих іноземних інвестицій у 2013 р. становив 3,4 млрд. дол. США. Основним отримувачем інвестиційного капіталу був реальний сектор економіки, до якого у 2013 р. було спрямовано 83% чистих надходжень. Обсяг чистих надходжень за прямими іноземними інвестиціями у 2014 р. [6, с. 55] становив 410 млн. дол. США. У січні-травні спостерігався чистий відплив інвестицій, але у червні-грудні чисті надходження становили 1,5 млрд. дол. США переважно до реального сектору. Наведене наочно демонструє різке зниження цікавості іноземних інвесторів до вкладень в Україну, але пріоритетність існуючих інвестицій залишається за реальним сектором.

Проведений нами аналіз сучасного стану та тенденцій національної економіки, а отже, і сукупного фінансового потенціалу України свідчить про значне зниження обсягу фінансових ресурсів національної економіки.

Резюмуючи вищенаведене, можна зазначити, що:

– починаючи розгляд ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України з визначення пріоритетів спрямування фінансових ресурсів, з перебігом дослідження ми до них й повернулися, адже всі заходи взаємопов'язані та взаємообумовлені;

– усі запропоновані напрями та шляхи слід запроваджувати комплексно, що посилить ефект від їх використання, а отже, підвищить ефективність реалізації сукупного фінансового потенціалу країни.

Висновки. Вітчизняні науковці та практики мають обґрунтовані наукові підходи й потужний інструментарій мобілізації, накопичення й ефективної реалізації фінансових ресурсів різних складових сукупного фінансового потенціалу України. Але стосовно контексту ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу

країни ці заходи ніколи не досліджувалися. Запропоновані нами напрями та шляхи ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу України базуються як на власних вагомих аргументах та підходах, так і на ретельному опрацюванні вже існуючих, які у світлі нашого об'єкту дослідження дістали подальшого розвитку.

Запровадження зазначених заходів підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу України носить взаємообумовлений та взаємовигідний характер. Розглянуті нами напрями та шляхи є не тільки інструментами підвищення ефективності реалізації сукупного фінансового потенціалу країни, а й активаторами національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. Яка грошово-кредитна політика потрібна Україні / А. Гриценко // Дзеркало тижня. Україна. – 2015. – № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yaka-groshovo-kreditna-politika-potribna-ukrayini_.html.
2. Інноваційна Україна-2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Портна О.В. Результативна форма відтворення сукупного фінансового потенціалу України / О.В. Портна // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 71–76.
4. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця [та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.
5. Річний звіт-2013. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
6. Річний звіт-2014. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Самофалов П.П. Напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами на ринку цінних паперів та збільшення доходів бюджету / П.П. Самофалов, Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 124–132.
8. Солodka О.О. Ефективність кредитної політики в механізмі банківського маркетингу / О.О. Солodka // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 119–127.
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35–44.

УДК 336.76

Рекуненко І.І.

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
Української академії банківської справи*

Бочкарьова Т.О.

*студентка
Української академії банківської справи*

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

IDENTIFICATION THE FINANCIAL SECURITY OF THE STOCK MARKET IN UKRAINE

АННОТАЦІЯ

У статті проаналізовано індикатори стану фінансової безпеки фондового ринку України за 2009–2014 рр. Визначено наявний рівень фінансової безпеки фондового ринку, виявлено та запропоновано заходи по підвищенню рівня фінансової безпеки фондового ринку України.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансова безпека, індикатори, капіталізація, дохідність, фондовий індекс.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы индикаторы состояния фінансової безпеки фондового ринку України за 2009–2014 г. Определен имеющийся уровень фінансової безпеки фондового ринку, выявлены и предложены меры по повышению уровня фінансової безпеки фондового ринку України.

Ключевые слова: фондовый рынок, фінансовая безопасность, индикаторы, капитализация, доходность, фондовый индекс.

ANNOTATION

The article analyzes the indicators of the financial security of the stock market of Ukraine for 2009-2014 years. Determined existing level of financial security stock market identified and proposed measures to increase the level of financial safety Stock Market of Ukraine.

Keywords: stock market, financial security, indicators, capitalization, profitability, stock index.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є невід'ємною частиною фінансового ринку, а відповідно, і всієї сучасної економіки. Він виконує як мінімум функцію організації торгівлі фінансовими інструментами між покупцями і продавцями фінансових ресурсів. Розвиток фондового ринку прискорює ріст економіки. При цьому фондовий ринок повинен відповідати певному рівню фінансової безпеки. Фінансова безпека фондового ринку – одна з ключових проблем усієї економічної безпеки країни. Стійкість і стабільність фондового ринку впливає практично на всі елементи народногосподарського комплексу країни, тому проблема підвищення рівня фінансової безпеки фондового ринку набуває надзвичайно важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної та фінансової безпеки дедалі частіше привертають увагу вітчизняних і закордонних науковців. Питанням розкриття сутності та виокремлення ключових складових економічної і фінансової безпеки присвя-

чені наукові дослідження вітчизняних вчених В. Сенчагова, А. Татаркіна, О. Власюк, В. Геєця, А. Сухорукова, В. Мунтіян, О. Новікової, Р. Покотиленко, а також низки зарубіжних науковців, серед яких В. Аллен, Г. Вуд, Ш. Бланкарт, Г. Костер, Дж. Хейкер, Ф. Рем, М. Шлезінгер та ін.

Що стосується питань забезпечення фінансової безпеки саме фондового ринку, то вони зустрічаються у працях О. Барановського, О. Махмудова, Л. Ігоніної, В. Коробова, О. Ладюка, Т. Паєнтко, В. Палехової, Ю. Пахомова, А. Сухорукова, А. Філіпенко, І. Флейчук, В. Шевчука та ін. Найбільш повно в роботах названих авторів аналізуються механізми формування і забезпечення економічної та фінансової безпеки, її поточний стан, проблеми і шляхи розв'язання, висвітлюються питання теоретичного та науково-методологічного обґрунтування економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуючі наукові доробки стосовно фінансової безпеки фондового ринку, на сьогодні необхідним та актуальним є дослідження рівня фінансової безпеки вітчизняного фондового ринку на сучасному етапі розвитку економіки країни та пошук шляхів його підвищення.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі індикаторів стану фінансової безпеки фондового ринку України, дослідженні наявного рівня фінансової безпеки фондового ринку України та виявленні можливих заходів щодо його підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зазначити, що під фінансовою безпекою фондового ринку розуміють рівень розвитку фондового ринку, що дає змогу повною мірою задовольнити потреби суспільства у фінансових інструментах.

Відповідно до Методичних рекомендацій оцінки рівня економічної безпеки, серед показників, що характеризують безпеку фондового ринку, виділяють:

– рівень капіталізації лістингових компаній до ВВП;

– рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (ПФТС) [1].

Також при дослідженні рівня фінансової безпеки фондового ринку можливим є аналіз додаткових індикаторів, наприклад: капіталізація лістингових компаній; частка торгівлі на неорганізованому ринку у загальному обсязі торгів цінними паперами, частка низьколіквідних акцій у загальній кількості представлених акцій у лістингу біржі, частка облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) у сумі державного боргу за цінними паперами, дохідність ОВДП, відношення доходності ОВДП до темпів зростання ВВП, відношення вартості чистих активів інститутів спільного інвестування, що належить населенню, до депозитів населення, частка вкладень нерезидентів в українські облігації.

Існуюча інформаційна база дала можливість проаналізувати наступні показники:

- співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП;
- капіталізація лістингових компаній;
- рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи;
- частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами;
- дохідність ОВДП;
- відношення доходності ОВДП до темпів зростання ВВП [2].

Потрібно відмітити, що одним із важливих показників розвитку фондового ринку та фінансової системи країни загалом є співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП країни, оскільки він характеризує роль фондового ринку у перерозподілі грошових ресурсів на цілі інвестування.

Для об'єктивного аналізу зазначеного показника необхідно порівняти його значення в Україні зі значеннями в інших європейських країнах (рис. 1).

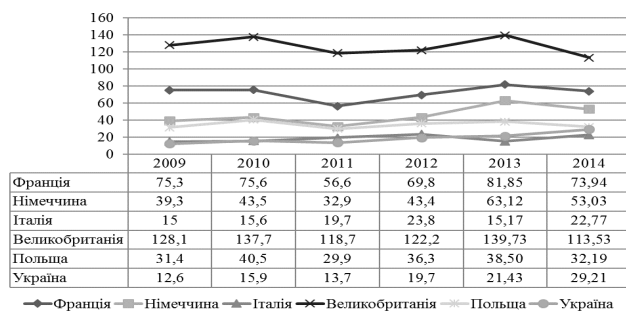


Рис. 1. Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП в Україні та європейських країнах за період 2009–2014 рр., %

Проаналізувавши динаміку даного індикатора, можемо зробити висновки, що в Україні цей показник за останні три роки зріс з 19,7% до 29,21%. Така тенденція пояснюється збільшенням кількості цінних паперів емітентів, які пройшли процедуру лістингу. Незважаючи на дану тенденцію, цей рівень є низьким порівня-

но з іншими європейськими країнами. Наприклад, у Франції співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП у 2014 р. складає 73,94%, у Німеччині – 53,03%, у Великобританії – 113,53%, у Польщі – 32,19%. В Італії у 2014 р. даний показник є дещо меншим, ніж в Україні – 22,77% [3]. Також значення даного показника має значне відхилення від норми ($\geq 60\%$). Варто зазначити, що недостатній рівень капіталізації ринку цінних паперів України зумовлює значну волатильність його розвитку, а також свідчить про відсутність можливості оптимізації структури економіки та відсутність механізму перерозподілу ресурсів у випадку кризи чи шоків, що створює додаткову загрозу появи негативних факторів для безпеки фондового ринку.

Розглядаючи динаміку капіталізації лістингових компаній в Україні, слід зауважити, що вона постійно коливається (рис. 2).

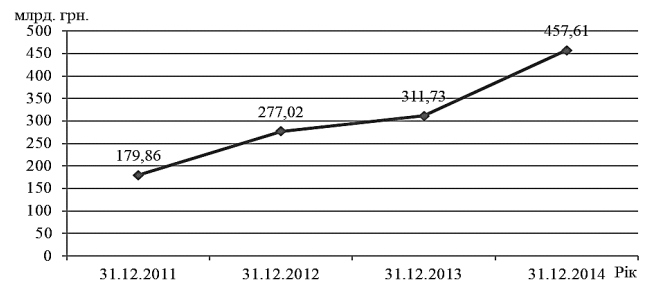


Рис. 2. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку в Україні за період 2011–2014 року, млрд. грн.

Як видно з рис. 2, капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2014 р. становила 457,61 млрд. грн., що на 46,79% більше порівняно з даними станом на 31.12.2013 р. (311,73 млрд. грн.) та майже у два рази більше порівняно з 2012 р. (277,02 млрд. грн.). Аналіз динаміки капіталізації лістингових компаній ринку свідчить, що темп росту цього показника з 2011 по 2014 р. коливається в межах від 104,71% до 154,02% [4]. Збільшення капіталізації свідчить про підвищення вартісної оцінки компаній, акції яких перебувають в обігу на фондових біржах.

Проте цей показник зменшується вже на кінець липня 2015 р. (станом на 04.08.2015 р. капіталізація лістингових компаній склала 114,48 млрд. грн.). Зменшення капіталізації відбулося за рахунок скорочення кількості лістингових компаній, що пов'язано з прийняттям НКЦПФР низки рішень, якими зупинена торгівля цінними паперами на будь-якій біржі, зокрема, цінними паперами 43 емітентів, які використовувалися для розрахунку показника капіталізації.

Отже, можна зазначити, що на вітчизняному фондовому ринку протягом 2015 р. спостерігається невисока активність біржового сегменту. Про це свідчить різке зниження вищезгаданого показника капіталізації лістингових компаній,

який включає в розрахунок акції компаній, що пройшли процедуру лістингу та які занесені до біржового реєстру організаторів торгівлі.

Щодо рівня волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (ПФТС), то потрібно відмітити, що індекс ПФТС є українським біржовим індексом, який розраховується щодня за наслідками торгів на основі середньозваженої ціни за операціями. Суть індексу полягає в тому, що це відсоток зростання середньозважених цін акцій «індексного кошику» по відношенню до базового періоду.

Волатильність біля даного індексу протягом визначеного періоду не є суттєвою на відміну від інших світових індексів, наприклад, індексу Standard&Poor's 500 Index, тому що акцій в індексному кошику ПФТС небагато, як наслідок, і обсяги торгів ними також є невеликими. Дана тенденція простежується на наведених нами рис. 3 та 4.

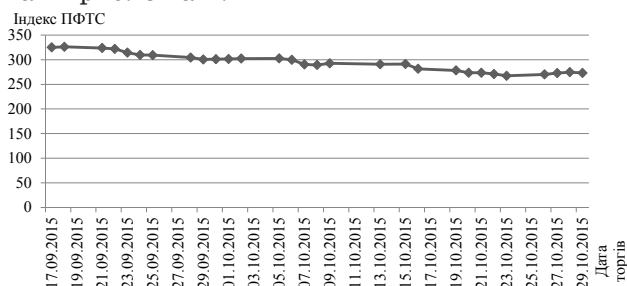


Рис. 3. Динаміка зміни індексу ПФТС у жовтні 2015 р.

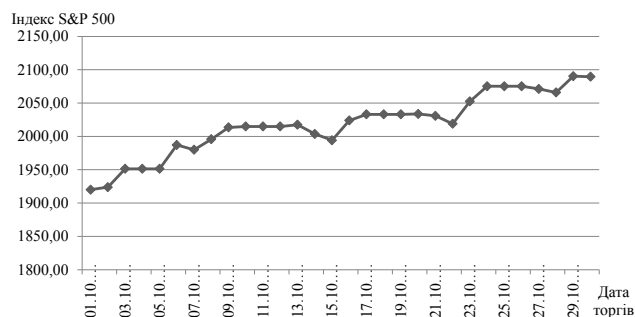


Рис. 4. Динаміка зміни індексу S&P 500 у жовтні 2015 р.

З рис. 3 видно, що індекс ПФТС протягом місяця зменшився на 15,94% (-51,8 пункти) [5]. Така тенденція зміни індексу ПФТС в Україні пов'язана з негативними змінами в економіці, а саме:

1) знеціненням національної валюти;

2) зростанням цін на матеріальні ресурси.

Порівнявши графіки, відображені вище, слід зазначити, що розвиток українського фондового ринку відбувається врозріз зі світовими тенденціями. Це свідчить про низький рівень безпеки фондового ринку України.

З метою аналізу рівня фінансової безпеки фондового ринку нами було розглянуто додаткові показники для отримання більш повної та об'єктивної інформації про рівень безпеки фондового ринку України (табл. 1).

Аналізуючи перший індикатор – частку ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами, – можемо зазначити, що даний показник відхиляється від нормативного значення. Станом на 2011 р. індикатор склав усього 38,28%. Проте за період 2011–2014 рр. його значення зросло до 60,01%. Взагалі, ОВДП є засобом упровадження неінфляційного механізму фінансування дефіциту державного бюджету, тобто здійснюється емісія не грошей, а боргових цінних паперів, під які залучаються необхідні кошти. Також у процесі обслуговування державного боргу за допомогою ОВДП визначається реальна вартість цієї процедури і встановлюється орієнтир для ринкових ставок за іншими інструментами фондового та грошового ринків.

Також варто зазначити, що ОВДП випускаються в електронній формі, що створює значні перешкоди для потенційно можливих махінацій і виключає можливість крадіжок та підробок. Проте, незважаючи на існування такого вигідного та зручного інструменту обслуговування державного боргу для держави, у нашій країні його частка у сумі державного боргу за цінними паперами залишається доволі низькою, що ставить під загрозу фінансову безпеку не тільки фондового ринку, а й фінансову безпеку країни.

Дохідність ОВДП також відхиляється від норми протягом досліджуваного періоду. Значення індикатора за досліджуваний період зросло на 3,06% і склало 12,23% станом на 2014 р. [6]. Загалом, це є негативним моментом для фондового ринку, адже висока та надвисока дохідність хоча і підвищує привабливість державних цінних паперів для інвесторів, проте створює передумови для формування піраміди державних облігацій та нестабільності на валютному ринку. До того ж для держави перш за все важливо мати механізми зменшення вартості обслуговування державного боргу, а висока дохідність цю вартість значно підвищує.

Таблиця 1

Додаткові індикатори фінансової безпеки фондового ринку України та їх порогові значення

Назва показника	Фактичні значення				Порогове значення
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	
Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами, %	38,28	29,10	40,85	60,01	≥ 70
Дохідність ОВДП, %	9,17	12,94	13,13	12,23	< 4
Відношення доходності ОВДП до темпів зростання ВВП, %	7,61	11,98	12,59	11,44	≤ 1

Значення показника відношення доходності ОВДП до темпів зростання ВВП свідчить про те, що у 2014 р. доходність ДЦП значно перевищувала темпи зростання ВВП, що неминуче призвело до росту боргового навантаження на бюджет України. Отже, розвиток фондового ринку України, на жаль, характеризується значною диспропорційністю його інституційних елементів, яка проявляється у посиленні боргової складової.

Підводячи підсумки, відзначимо, що фондовий ринок є неспроможним у протистоянні негативним внутрішнім та зовнішнім факторам, а тим паче шокам та глибоким кризам, і рівень його безпеки є низьким, як наслідок, це знижує рівень фінансової безпеки держави в цілому.

Виходячи із вищезазначеного, на нашу думку, для забезпечення фінансової безпеки фондового ринку України необхідно:

- створити необхідні умови для розвитку інституційних інвесторів, зокрема недержавних пенсійних фондів;
- на державному рівні посилити контроль виконання довгострокової стратегії розвитку фондового ринку та актуалізувати її;
- ефективно взаємодіяти між відповідними контролюючими, науково-дослідними та галузевими саморегулювальними організаціями різних країн;
- посилити вимоги до управління ризиками, прозорості діяльності й розкриття інформації на фондовому ринку;
- запобігти маніпулюванню ціноутворенням на ринку цінних паперів;
- посилити відповідальність за використання інсайдерської інформації;
- удосконалити правову базу та узгодити її зі світовими стандартами;
- зосередити торгівлю цінними паперами на організованому ринку та зменшити рівень тінізації капіталу в Україні, а також припинити його відтік за кордон;
- підвищити привабливість фондового ринку;
- створити умови для залучення нових інвестиційних ресурсів;
- створити фонд гарантування захисту операцій фізичних осіб на фондовому ринку;
- активізувати роз'яснювальні роботи про переваги операцій з цінними паперами [7].

На нашу думку, такі заходи допоможуть збільшити питому вагу вітчизняних інвестицій та забезпечити пріоритетний розвиток стратегічних галузей, що, у свою чергу, посилить фі-

нансову безпеку не тільки фондового ринку, а й держави в цілому.

Висновки. Фінансова безпека фондового ринку є невід'ємним елементом фінансової безпеки держави, суть якої полягає у підтриманні належного рівня розвитку фондового ринку, що дає змогу повною мірою задовольнити потреби суспільства у фінансових інструментах. Аналіз рівня фінансової безпеки фондового ринку в Україні засвідчив, що існують значні проблеми, пов'язані з його недостатнім рівнем розвитку. Ураховуючи те, що на сьогоднішній день Україна є орієнтованою на інтеграцію з ЄС, необхідним є впровадження заходів, спрямованих на підтримання фінансової безпеки фондового ринку, котрі також доречні й для збереження стабільності внутрішньої економічної системи та залучення більших обсягів інвестиційного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738.
2. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. ек. і юрид. спец. усіх форм навч.] / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. – Суми: УАБС НБУ, 2015. – 332 с.
3. Дані по капіталізації лістингових компаній європейських країн / Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?node=4212922>.
4. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку / Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
5. Динаміка індексу ПФТС / Liga.net [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/stock/pfts.htm>.
6. Дохідність ОВДП / Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=408570>.
7. Паєнко Т.В. Безпека фондового ринку в контексті зміцнення фінансової безпеки держави / Т.В. Паєнко, М.В. Поплавська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 215–221.
8. Стефанишин В.В. Розвиток фондового ринку України та його моделювання / В.В. Стефанишин // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 139–150.

УДК 336.748

Рудик Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Козлов В.
студент
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ВПЛИВ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

INFLUENCE OF MONETARY AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз валютної політики в Україні, виявлено закономірності її розвитку, особливості, що притаманні різним періодам, взаємозв'язки та вплив валютної політики на економічний розвиток країни. Розглянуто недоліки та проблеми її реалізації і запропоновано заходи щодо підвищення ефективності валютної політики для спрямування її на підтримку розвитку реальної економіки та добробуту населення.

Ключові слова: валютна політика, економічний розвиток, економічне зростання, валютний ринок, інструменти валютної політики.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ валютной политики в Украине, выявлены закономерности ее развития, особенности, присущие различным периодам, взаимосвязи и влияние валютной политики на экономическое развитие страны. Рассмотрены недостатки и проблемы ее реализации и предложены меры по повышению эффективности валютной политики для направления ее на поддержку развития реальной экономики и благосостояния населения.

Ключевые слова: валютная политика, экономическое развитие, экономический рост, валютный рынок, инструменты валютной политики.

ANNOTATION

The article analyzes the impact of monetary policy on economic development and characteristics inherent in different periods of its development. Are considered weaknesses and problems of its realization and proposed measures to improve the effectiveness of monetary policy to direct its support for the development of the real economy and welfare.

Keywords: monetary policy, economic development, economic growth, currency market instruments of monetary policy.

Постановка проблеми. Сильна економіка країни є основою для зростання добробуту людей, що має бути першочерговим завданням будь-якого керівництва країни. Україна є молодою країною, яка намагається використовувати ринкові методи управління економікою для економічного зростання, проте вони діють не найкращим чином, оскільки зіштовхуються зі старими командно-адміністративними методами. Прикладом неефективності є використання валютної політики не у цілях економічного зростання, а заради підтримки валютного курсу. Ми намагаємося проаналізувати вплив валютної політики на економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості здійснення валютної політики знаходяться під невпинною увагою багатьох ві-

тчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, значний внесок у дослідження наукової проблематики валютної політики зробили такі відомі зарубіжні вчені, як А. Браун, Ф. Грехем, Б. Ейхенгрін, Дж. Інгрем, Г. Кассель, Дж.М. Кейнс, Дж. Локк, Ф. Махлуп, Р. Манделл, М. Обстфельд, Дж. Робінсон, Дж. Сакс, П. Самуельсон, І. Фішер, Дж. Флемінг, М. Фрідмен, А. Хансен та ін.

Серед українських вчених, які досліджують розвиток валютної політики, можна виділити О. Береславську, Ю. Василенка, П. Дзюбу, Ф. Журавка, О. Космину, С. Лисюка, Ю. Лукашина, В. Мазуренка, М. Савлука, О. Сльозко, В. Стельмаха, О. Чугаєва, В. Шевчука, В. Шевченка, Т. Шемет, О. Щербакову, В. Ющенко, С. Яременка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що особливостям здійснення валютної політики присвячено багато різноманітних статей, на нашу думку, потребує більшої уваги та акцентування на цільовому спрямуванні валютної політики на економічний розвиток країни.

Мета статті полягає в аналізі розвитку валютної політики в Україні, виявленні закономірностей взаємозв'язків та запропонуванні потрібних заходів для спрямування валютної політики для підтримки розвитку реальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як правило, під економічним розвитком мають на увазі таке економічне зростання, яке супроводжується значними структурними чи організаційними зрушеннями в господарській сфері суспільства. Конкретизувати його можуть такі показники, як: обсяги ВВП; структура суспільного виробництва; частка, обсяг та темпи розвитку галузей промисловості; кількісні та якісні показники рівня зайнятості населення тощо.

Економічне зростання пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП.

Валютна політика – сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо ді-

ючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління.

Метою розробки та її реалізації є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо [1].

В Україні основними законодавчими актами, що регламентують діяльність валютного ринку і валютні операції економічних агентів, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», а також закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Крім того, нормативну базу, що формує систему валютних обмежень, утворює сукупність відповідних постанов Національного банку України.

Економічні інструменти валютної політики передбачають використання різноманітних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства [7].

Система регулювання валютного курсу в Україні пройшла складний шлях розвитку та продовжує своє формування на сучасному етапі. Валютно-курсова політика здійснює значний вплив на конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку. Українські науковці виділяють такі етапи розвитку валютної політики:

- 1991–1993 рр.;
- 1994–1996 рр.;
- 1997–1998 рр.;
- 1999–2004 рр.;
- 2005–2007 рр.;
- 2008 р. – до сьогодні.

На першому етапі, з 1991 р., Україна тільки починає здійснювати власну валютно-курсову політику, яка характеризувалася: відсутністю національного законодавства з питань валютного регулювання і валютного контролю; низьким рівнем організації роботи банківської системи у сфері зовнішньоекономічної діяльності; значним застосуванням іноземних валют у внутрішньому грошовому обігу; наявністю малих валютних резервів НБУ. Темп росту ВВП склав 8,7%.

У 1993 р. інфляція становила 10256%, застосовувалися заходи з подолання гіперінфляції та стрімкого знецінення національної валюти. У 1996 р. була досягнута відносна стабілізація національної валюти, інфляція знизилась до 5,5%, що дало змогу НБУ провести грошову реформу. Карбованець було замінено на гривню у відношенні 1 грн. = 100 тис. купоно-карбованців та встановлено офіційний обмінний курс гривні. Темпи росту ВВП України у 1992 р. становили -9,9%, а у 1994 р. – -22,9%.

У 1997–1998 рр. продовжувалася лібералізація валютного ринку. У цей період на валютному ринку відбулося значне надходження короткострокового іноземного капіталу, і в 1998 р. розпочалася валютно-фінансова криза, результатом якої було знецінення гривні відносно долара в 2,75 рази (з розрахунку грудень 1997 р. до грудня 1999 р.). Тому головним напрямом валютно-курсової політики на четвертому етапі стало подолання економічної кризи. Темпи росту ВВП України склали у 1995 р. – -2,2%, у 1996 р. – -10%, у 1997 р. – -3%, у 1998 р. – -1,9%.

У 1999 р. започатковано роботу Торговельної сесії та Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку для уникнення валютних спекуляцій. Заявою парламенту та НБУ від 22 лютого 2000 р. в Україні було введено режим плаваючого валютного курсу. Нацбанк утримував валютний курс на встановленому рівні, дозволяючи лише незначні коливання. Це сприяло збереженню резервів НБУ, певній збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією. У 2000 р. починається відновлення економіки, темпи росту ВВП України склали у 1999 р. – -0,16%, у 2000 р. – 5,9%, у 2001 р. – 8,8%, у 2002 р. – 5,3%, у 2003 р. – 9,5%, у 2004 р. – 11,8%.

Проте з 2005 р. національна грошова одиниця стає більш гнучкою, що характеризує початок п'ятого етапу реалізації валютно-курсової політики. Перевищення пропозиції гривні над попитом на неї змусило НБУ в квітні 2005 р. провести ревальвацію гривні на 4,8%. Офіційний курс знизився з 5,32 до 5,05 грн./дол. Темпи росту ВВП України склали у 2005 р. – 3,1%, у 2006 р. – 7,6%, у 2007 р. – 8,2%.

Початком шостого етапу реалізації валютної політики є 2008 р., коли в Україні одночасно проявилися ознаки валютної, фондової, банківської криз на тлі погіршення економічного стану. Загальна девальвація гривні за 2008 р. становила 52,48%. МФУ та НБУ врегулювали курс на відмітці 8–8,5 грн./дол. Виникла необхідність жорсткого валютного регулювання, яка проявлялася у застосуванні адміністративних обмежень на операції з валютою, обмеженням щодо купівлі та обміну іноземної валюти, необхідної для проведення розрахунків з нерезидентами за імпортом продукції, посиленням вимог до рефінансування банків, що стабілізували валютний ринок. Темп росту ВВП України у 2008 р. склав 2,2%.

У 2009 р. НБУ позбавив резидентів можливості здійснювати спотові та форвардні операції, виводити за кордон валюту, куплену на міжбанківському ринку за індивідуальною ліцензією або залучену у вигляді кредиту. Темп росту ВВП України у 2009 р. склав -15,1%.

Значну роль у регулюванні ситуації на валютному ринку також відіграли цільові валютні аукціони, спрямовані на підтримку платежів фізичних осіб за їх кредитними зобов'язаннями в іноземній валюті. Завдяки ним швидко вда-

лося різко зменшити попит на іноземну валюту. Особливим фактором тиску на валютний курс в Україні є рівень доларизації. Обсяг міжнародних резервів постійно знижувався і на 01.01.2010 р. становив 26,5 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті) [1].

У 2010 р. приток валюти в країну за платіжним балансом постійно скорочувався, що пов'язано з уповільненням світової економіки, падінням попиту на продукцію світової металургії, машинобудування, а також зі зменшенням надходжень у вигляді інвестицій та кредитів. Темпи росту ВВП України поступово скорочувалися та склали у 2010 р. – 4,1%, у 2011 р. – 5,4%, у 2012 р. – 0,15%, у 2013 р. – 3,2% [2].

Особливо важливим є період з 2013 до 2015 р., в якому спостерігаються валютна криза і поглиблення кризового стану економіки на тлі попередніх невирішених проблем і військового та політичного конфлікту. Унаслідок штучної девальвації гривні був встановлений історичний максимум (в лютому-березні 2015 р.) відношення гривні до долара, що становив 38,98 грн./дол., а на чорному ринку – до 40,10 грн./дол.

Девальвація української гривні у 2013–2015 рр. викликала такі наслідки.

Скорочення внутрішнього попиту унаслідок зниження купівельної спроможності населення в умовах суттєвої девальвації гривні, проведення жорсткішої фискальної політики та кредитного стиснення тощо. Темпи росту ВВП України склали у 2013 р. – 3,2%, у 2014 р. – -6,8% [3].

Державний та гарантований борг продовжить зростати в 2015 р. – до 95% ВВП, тоді як основне зростання вже відбулось у I кварталі за рахунок курсової переоцінки валютної складової боргу.

Незважаючи на складне макроекономічне становище в країні, системні заходи, що вживав НБУ, дали змогу забезпечити стабілізацію грошово-кредитного ринку тільки вже не на рівні 7,96, а 20,5–22 грн./дол.

З огляду на перехід до режиму ринкового курсоутворення НБУ не ставив собі за мету отримання певного рівня обмінного курсу гривні, а його інтервенції з купівлі іноземної валюти були спрямовані на поповнення міжнародних резервів.

Досягнення певної рівноваги на валютному ринку дало підстави для послаблення деяких обмежень на грошово-кредитному та валютному ринках. Зокрема: підвищено (до 300 тис. грн. зі 150 тис. грн. на добу на одного клієнта) ліміт на видачу готівкових коштів у національній валюті через каси та банкомати (постанова Правління Національного банку від 03.06.2015 р. № 354 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України»); збільшено (до 25 тис. доларів США (в еквіваленті) з 10 тис. доларів США) ліміт суми в іноземній валюті, що зберігається на рахунках у

банках, з якої встановлена заборона банкам купувати іноземну валюту за дорученням клієнтів-резидентів (окрім фізичних осіб). Разом з тим відбувалося уповільнення темпів відпливу депозитів з банківської системи, що дало змогу НБУ на початку червня 2015 р. здійснити перший крок у напрямку лібералізації грошово-кредитного та валютного ринків, а саме послабити деякі адміністративні обмеження, а також спростити здійснення контролю уповноваженими банками окремих операцій резидентів.

Здійснивши аналіз валютної політики України протягом шести етапів, слід відмітити такі особливості:

1. Активне застосування адміністративних інструментів регулювання валютної політики.

2. Відсутність стратегії розвитку країни у контексті з грошово-кредитною політикою.

3. Зосередженість грошово-кредитної та валютної політики НБУ на регулюванні курсу валют без урахування потреб реальної економіки.

4. Постійні значні коливання у валютних коитуваннях.

5. Занижений курс гривні підтримує цінову конкурентоспроможність українських товаровиробників на світових ринках, але дестимулює їх до підвищення якості продукції. Результатами девальвації є домінування у структурі експорту сировинної продукції, нестійкість позицій українських товаровиробників на світовому ринку і посилення їх підвладності ціновій конкуренції.

6. Послаблення ефективності стабільного валютного курсу як основного інструменту підтримання макрофінансової стабільності в Україні.

7. Переважна спрямованість регулювання облікової ставки на підтримання курсової стабільності в окремих ситуаціях може суперечити необхідності стримування інфляційних тенденцій та стимулювання економічної активності.

8. Нарощування золотовалютних резервів означає відволікання значних ресурсів із сфери більш продуктивного інвестиційного використання.

9. Система валютного регулювання руху капіталів в Україні спрямована на стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій, з одного боку, та боротьбу з непродуктивним відпливом капіталу, з іншого. Обмеження щодо вивозу капіталу з країни знижує привабливість здійснення інвестицій і погіршує структуру інвестування.

10. Недосконалою з погляду сприяння активізації інвестиційно-інноваційних процесів є система регулювання експортно-імпоротної діяльності (відсутні пільги для стимулювання експорту високотехнологічної діяльності, не розроблено систему заходів щодо надання фінансової підтримки експортерам та імпортерам високотехнологічної продукції, програм стимулювання імпорту устаткування і технологій, що не мають українських аналогів).

11. Відсутність високоліквідного валютного ринку з розвиненим строковим сегментом тощо.

Висновки. На нашу думку, валютну політику потрібно здійснювати з точки зору стимулювання реальної економіки. Виходячи з цієї позиції слід виконувати такі заходи:

1. Зміцнити рівень довіри населення до гривні, що зменшить доларизацію національної економіки.
2. Зменшити можливість використання інфляції як джерела поповнення коштів.
3. Жорстке управління та контроль золото-валютних резервів НБУ.
4. Розробити програму пільгового кредитування інвестиційних проектів.
5. Зменшити використання адміністративних заходів грошово-валютного регулювання стосовно експортерів вітчизняної продукції.
6. Ініціювати податкову та валютну підтримку імпортних товарів інвестиційного призначення.
7. Посилити боротьбу з умисним виведенням валюти за кордон.
8. Розробити програму розвитку економіки з урахуванням грошово-кредитної політики (видача інвестиційних кредитів підприємствам під низький відсоток та спеціальне кредитування НБУ комерційних банків, які будуть це здійснювати).
9. Стимулювання економіки за рахунок збільшення експорту (реалізація програми кредитування експортерів із урахуванням вимог СОТ).
10. Реалізація програми кредитування створення нових підприємств малого бізнесу, технопарків, технополісів тощо.

Грошово-кредитна та валютна політика повинна бути спрямована на розвиток реального сектору економіки, а не на підсилення валютних та фінансових спекуляцій, тому що можливість швидкого заробітку саме у валютній сфері відволікає фінансові ресурси з реального сектору економіки та значно зменшує його обсяги. Широка варіативність напрямів валютної політики як елемента стимулювання розвитку реальної економіки вимагає подальших досліджень у цьому напрямку, що може сприяти розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
2. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Валовий внутрішній продукт. Україна 1990–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://macroeconomics.kushnir.mk.ua/>.
4. Кораблин С. Валютный курс гривны: некоторые эффекты и ограничения / С. Кораблин // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 76–86.
5. Нідзельська І.А. Вплив валютного регулювання на розвиток вітчизняної економіки / І.А. Нідзельська // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 83–88.
6. Відділ економічної та соціальної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/economic_strategy.
7. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України: [монографія] / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи, 2008. – 334 с.

УДК 336.012.23

Ситник І.П.
кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій

Петрик С.В.
студентка
Національного університету харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

FEATURES AND PROBLEMS OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF ELECTRONIC BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто розвиток електронного бізнесу в мережі Інтернет. Проведено аналіз сучасного стану Інтернет-бізнесу та перспективи його розвитку. Наведено дані про ситуацію на українському Інтернет-ринку. Проаналізовано проблеми і потенціал електронного бізнесу в українському секторі інформаційної економіки. Досліджено методи покращання ведення бізнесу в мережі Інтернет, реалізація яких дозволить підвищити його ефективність.

Ключові слова: електронний бізнес, онлайн-комунікації, Інтернет-ресурс, інформаційно-комунікативний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено развитие электронного бизнеса в сети Интернет. Проведен анализ современного состояния Интернет-бизнеса и перспективы его развития. Приведены данные о ситуации на украинском Интернет-рынке. Проанализированы проблемы и потенциал электронного бизнеса в украинском секторе информационной экономики. Исследованы методы улучшения ведения бизнеса в сети Интернет, реализация которых позволит его повысить эффективность.

Ключевые слова: электронный бизнес, онлайн-коммуникации, Интернет-ресурс, информационно-коммуникативный потенциал.

ANNOTATION

The article considers the development of e-business on the Internet. The analysis of the current state of Internet business and prospects of its development. The data on the situation on the Ukrainian Internet market. The problems and the potential of e-business in the Ukrainian sector of the information economy. Methods of improving business in the Internet, whose implementation will improve the efficiency of its management.

Keywords: e-business, online communication, online resources, information and communicative potential.

Постановка проблеми. Сьогодні значна кількість відносин між покупцем і продавцем увійшла в Інтернет-простір, де зовсім інші можливості роботи зі споживачами. Інтернет-бізнес – це вже самостійний напрям економічної діяльності, який дає можливість багатьом підприємствам генерувати клієнтів виключно через мережу, не направляючи бюджет на традиційні інструменти. Більше того, за багатьма напрямками використання такого виду бізнесу показує більший коефіцієнт рентабельності, ніж традиційний.

Саме з тієї причини, що Інтернет стає основним каналом комунікації зі споживачем і виникає необхідність дослідження особливостей Інтернет-бізнесу як одного з перспективних у сучасному світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ведення бізнесу у віртуальному просторі на сьогоднішній день майже не висвітлювались у вітчизняній науковій літературі, адже наукові засади Інтернет-бізнесу перебувають на стадії формування і розвиваються переважно на інтуїтивно-експериментальному рівні.

Так, технічні аспекти розвитку Інтернет-бізнесу в частині розвитку інформаційної економіки висвітлено в роботах І. Ашманова [2], А. Іванова, А. Чумикова, Н. Євдокимова [6]. Деякі інструменти у віртуальній економічній діяльності розглядаються в роботах Ф. Котлера, У. Хенсона, А. Хартмана, Д. Еймора, де висвітлюються загальні проблеми й перспективи віртуальної економіки та тенденції її розвитку, представлено порівняльний аналіз фізичного і віртуального бізнес-середовища, визначаються загальні можливості розвитку бізнесу в мережі Інтернет.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемою наукових досліджень Інтернет-бізнесу є той факт, що нині, незважаючи на стрімкі темпи популяризації глобальної мережі Інтернет, досі не існує єдиного універсального інструментарію ведення бізнесу у віртуальному просторі. Також слід зазначити, що система показників оцінювання ефективності даного виду бізнесу теж вимагає уточнення.

Мета статті полягає у розгляді розвитку електронного бізнесу в мережі Інтернет, дослідженні сучасного стану Інтернет-бізнесу та його подальших перспектив, аналізі проблем і потенціалу електронного бізнесу в українському секторі інформаційної економіки, а також дослідженні методів покращання ведення такого виду бізнесу, реалізація яких дозволить підвищити ефективність його ведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом в електронному бізнес-середовищі виступає інформаційно-аналітична і експертно-дослідницька діяльність організації (підприємства) з використанням мережевих інформаційних систем і технологій: з вибору конкурентної позиції на цьому ринку, де компанія виступає зі своїм товаром; визначення стратегій його просування і розподілу, вибору

рекламної і цінової політики з урахуванням всієї сукупності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в умовах ризику і невизначеності [4].

Електронний бізнес – це не просто сайт. Організація електронного бізнесу вимагає набагато більшого, ніж просто створення Web-сайту. Поняття е-бізнесу охоплює не тільки традиційні бізнес-функції (закупівлі, збут, маркетинг, фінансування, сервіс), але й всі інші аспекти стратегії і щоденної діяльності компанії. Це поява нових можливостей, серед яких: оптимізація операцій на основі принципів самоврядування та самоорганізації; побудова конструктивно функціональних відносин з бізнес-партнерами; скорочення витрат і прискорення впровадження інновацій, наприклад, заходів, за рахунок використання локальних мереж); підвищення якості послуг; більш повне задоволення споживачів-клієнтів; проведення дослідження ринку [6] та ін. Одне перерахування видів е-бізнесу вже займає кілька хвилин, і кількість нових напрямків комерційного використання Інтернет продовжує зростати. Ось тільки деякі з них: електронне управління закупівлями; фінансові послуги; Інтернет-магазини; контент-проекти (залучення відвідувачів за рахунок безкоштовно поширюваної інформації); Інтернет-маркетинг; послуги зв'язку та засобів спілкування; біржі праці; Інтернет-франчайзинг тощо.

Е-бізнес володіє значною кількістю характеристик, властивих організації, оскільки сама організація – це не індивідуальний агент, а сукупність індивідумів, об'єднаних загальними цільовими установками, мотивами діяльності та самою діяльністю. Специфікою електронного бізнесу, яка відрізняє його від традиційних видів, є «вимушена колективність» за допомогою виходу в Інтернет і координації дій безлічі Інтернет-фірм – користувачів послуг Інтернету [8].

Що ж стосується України, то слід зазначити, що однією з важливих проблем процесу переходу від реального бізнесу до віртуального довгий час також була проблема низького рівня інтегрованості населення до Всесвітньої мережі. Однак за останні роки ситуація суттєво змінилася. Наприклад, порівняно з 2000 р., коли в Україні нараховувалось лише 200 000 користувачів Інтернету (0,4% від загального населення України) [1], у 2010 р. їх кількість зросла до 16 млн. (приблизно третина населення країни), а середня глибина проникнення становила 12%, тоді як у сусідній Польщі – понад 50%. І незважаючи на те, що за регіонами цей показник дуже неоднорідний і сьогодні, показники змінюються з кожним днем, і кількість користувачів зростає у всіх регіонах.

Такі показники є дуже плідною базою для розвитку Інтернет-бізнесу. І дану тенденцію ми можемо спостерігати на рис. 1. Аналізуючи даний графік, можна сказати, що починаючи з 2013 р. обсяг Інтернет-торгівлі в Україні почав спадати і знизився з 50% у 2013 р. до 35% у

2015 р., а це майже на 15%, і по прогнозам, як ми бачимо, зростання не передбачається.



Рис. 1. Ринок e-commerce в Україні, млрд. дол. [7]

У даний час в Україні діє близько 8 тис. магазинів Інтернет-торгівлі, серед яких лише у 300 товарообіг досить значний. Найчастіше подібні магазини продають будь-які товари. А от невеликі учасники ринку не завжди можуть інвестувати необхідні кошти в грамотний маркетинг, логістику та інфраструктуру.

Доходи найбільших Інтернет-магазинів України наведено на рис. 2.

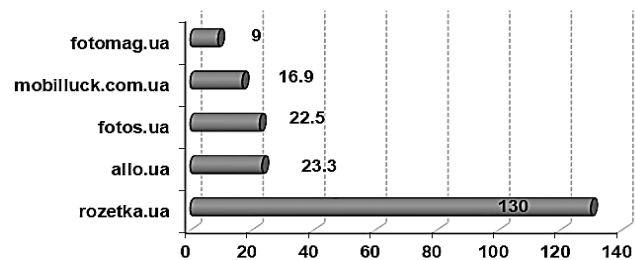


Рис. 2. Доходи найбільших Інтернет-магазинів України, млн. дол. [7]

Великі магазини e-commerce, як правило, продають електроніку і побутову техніку, але багато хто прагне розширювати позиції і асортимент – це і одяг, товари для дітей, меблі, товари для туризму і відпочинку, косметика і годинники і т. д.

Загалом сучасна ситуація функціонування українського Інтернет-бізнесу свідчить, що роль Інтернету в умовах фінансової та політичної кризи швидко зростає. Тому варто розглянути та взяти до уваги такі переваги електронного бізнесу: більш низькі витрати на просування та збут; можливість швидкого виходу на нові ринки та розширення існуючих ринків; величезний обсяг охоплення та високоточна адресність впливу на цільову аудиторію; простота обліку руху товару; швидкість доступу на ринок будь-якої країни світу чи регіону; інтерактивність взаємодії з контрагентами; можливість легко провести обслуговування споживачів шляхом надання максимально повної інформації про товари та послуги 24 години на добу; зручність і швидкість здійснення угоди для споживача, що позитивно впливає на повторні покупки; мож-

ливість доступу споживача до інформації підприємства з будь-якого місця без будь-яких додаткових витрат; запобігання несумлінності або недосвідченості продавців тощо.

Як бачимо, Інтернет являє собою ідеальні умови дифузії (розповсюдження) інновації – процесу передачі нововведення по комунікаційним каналам між учасниками мережевої взаємодії в середовищі Інтернету, тому доцільно буде ознайомитися з основними методами, які допомагають електронному бізнесу швидше інтегруватися в життя користувачів Інтернету.

Для розвитку і ефективного функціонування е-бізнесу доцільно використовувати Social media marketing (SMM), контекстну рекламу, медійну рекламу, пошукову оптимізацію.

Social media marketing (SMM) – процес залучення уваги до бренду або продукту через соціальні платформи. Це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній та вирішення інших бізнес-завдань.

Основна увага в SMM акцентується на створенні контенту, який люди будуть поширювати через соціальні мережі самостійно, уже без участі організатора. Уважається, що повідомлення, що передаються по соціальним мережам, викликають більше довіри у потенційних споживачів послуги. Це зв'язується з рекомендаційною схемою поширення в соціальних медіа за рахунок соціальних зв'язків, що лежать в основі взаємодії.

Одним із потужних інструментів у SMM є вірусна реклама. Це може бути відео, зображення або цікава історія, яка обов'язково повинна мати високу популярність у соціальних мережах. Як правило, бренд не є основною складовою цього контенту, але привертає велику увагу [10].

Найчастіше у вірусному маркетингу використовують соціальні мережі, відеохостінги, блоги та інші інструменти SMM, оскільки саме цей простір найбільш сприятливий для швидкого поширення інформації. Яскравими прикладами, які використовують ці техніки, є компанії Apple, Google, LG Electronics, Dove. Про успішність цих компаній говорить їх бренд.

Контекстна реклама, спрямована на охоплення цільової аудиторії з високим ступенем готовності до покупки, тобто людей, які активно цікавляться товаром або вже шукають, де його купити. Реклама розміщується на сторінках результатів пошуку в пошукових системах, якщо пошуковий запит користувача відповідає рекламованому товару або послугі. Також вона розміщується на тематичних сайтах, якщо рекламне оголошення відповідає тематиці сторінки, на якій знаходиться користувач. З цієї причини контекстну рекламу відносять до форматів реклами.

Як правило, ціноутворення в контекстній рекламі будується на аукціонних принципах: оплата відбувається за клік, ціну якого визна-

чають самі рекламодавці, також ураховується клікабельність кожного оголошення. Чим більша ціна кліка і клікабельності, тим вище показується оголошення по відношенню до оголошень інших рекламодавців.

Медійна реклама передбачає розміщення банерів, відео та інших візуальних рекламних форматів у мережі Інтернет, орієнтованих на іміджевий ефект. Графіка дозволяє домогтися емоційного впливу на цільову аудиторію, що важко досягти текстовими рекламними оголошеннями [9].

Найбільш популярними форматами медійної реклами є банери різних форматів, рекламні заставки та відеоролики, які широко використовують у віртуальному бізнес-середовищі.

Медійна реклама оплачується за обсяг показів або термін розміщення. Банери в Інтернеті частіше виконані у вигляді картинок, анімації, графіки, що сприяє запам'ятовуванню і впізнаваності. У зв'язку з цим їх зазвичай використовують в іміджевих рекламних компаніях, розміщуючи на популярних майданчиках з широким охопленням цільової аудиторії. Іміджева реклама готує аудиторію до майбутніх покупок. Однак в окремих випадках вона може застосовуватися і для вирішення завдань щодо підвищення поточних продажів.

При розміщенні медійної реклами зазвичай орієнтуються на широке охоплення цільової аудиторії в сукупності з високою частотою контакту з метою підвищення ефективності просування бізнесу в мережі Інтернет.

Пошукову оптимізацію можна визначити як діяльність по приведенню коду сторінок, контенту і структури сайту, а також зовнішніх факторів, оптимальних для коректної індексації веб-сайту пошуковими системами і підвищенню його рейтингу при формуванні результатів видачі для запитів користувачів, відповідної тематики [5].

Якщо компанія має намір стати лідером у своєму сегменті, то знаходження її сайту по популярним тематичним ключовим словам на перших позиціях у пошукових системах може додатково переконати споживачів в її лідерстві.

При запуску будь-якої рекламної кампанії в традиційних медіа також треба подбати про виведення сайту в топ результатів видачі по запитах, пов'язаних з рекламною акцією і назвою компанії. Багато споживачів не запам'ятовують адресу сайту, а прагнуть знайти його через пошукову систему.

У даний час практикуються різні підходи до пошукової оптимізації. Як правило, в їх основі лежить робота із зовнішніми, внутрішніми і поведінковими чинниками. До зовнішніх відноситься робота з цитуванням сайту, відгуками, згадками на різних ресурсах. До внутрішніх – робота з самим сайтом: унікальність текстів, якість контенту, мета-теги, юзабіліті. І, нарешті, до поведінкових – час перебування користувача на сайті, його дії на сторінках, відсоток

повернення після перегляду сайту назад у пошукову систему.

Усі вищеперераховані інструменти ведення Інтернет-бізнесу мають на меті виконання таких завдань: збільшення продажів за рахунок синергетичного ефекту; оптимізація рекламних витрат на залучення клієнтів; зростання обізнаності про товари і послуги компанії; залучення цільової аудиторії на сайт компанії; підвищення лояльності у існуючих клієнтів; рекламно-інформаційна підтримка виходу нових продуктів на ринок; вибір каналів поширення інформації з урахуванням особливостей цільової аудиторії.

У сучасному світі без використання вищеперерахованих інструментів і методів компанія прирікає себе на розорення від використання традиційної реклами, так як вона все ще залишається дуже дорогою. При цьому віддачу від такої реклами відстежити складно, і кошти, витрачені на неї, окупаються довгий час. Тому сучасним компаніям просто необхідне використання нових інструментів і методів ведення е-бізнесу.

Дана галузь ще далека від досконалості і не так розвинена, як традиційний бізнес, але все ж вона показує швидкі темпи зростання. З удосконаленням даного елемента ефективного ведення Інтернет-бізнесу будуть з'являтися все нові методи доставки інформації до споживача, що дозволить знижувати витрати і зробить більш доступними ті чи інші товари та послуги.

Висновки. За останні роки Інтернет-бізнес став одним з перспективних напрямів економічної діяльності, який не лише є ефективним засобом комунікацій, але й невід'ємним та конкурентоспроможним інструментом ведення бізнесу в сучасних умовах. Застосування е-бізнесу надасть змогу не тільки інтенсифікувати зусилля при його веденні, але й встано-

вити і налагодити на постійній основі зворотній зв'язок із покупцем, що дуже важливо при віртуальному бізнесі.

До напрямів подальших досліджень необхідно віднести розробку класифікації факторів, що впливають на електронний бізнес України та закордонних країн, тенденції та перспективи його розвитку, а також вплив використання нових інструментів і методів на ефективне функціонування е-бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Використання та демографічна статистика // Internet World Stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internetworldstats.com>.
2. Ашманов И.С. Продвижение сайта в поисковых системах / И.С. Ашманов, А.А. Иванов. – М.: Вільямс, 2010. – 304 с.
3. Вірін Ф.Ю. Інтернет-маркетинг. Повний збірник практичних інструментів / Ф.Ю. Вірін. – М.: ЕКСМО, 2010. – 126 с.
4. Гуров Ф. Просування бізнесу в Інтернет. Усе про PR та реклами в мережі / Ф. Гуров. – М.: Вершина, 2008. – 136 с.
5. Дейнекін Т.В., Данченко Л.А. Поняття і значення комплексного Інтернет-маркетингу в діяльності підприємств / Т.В. Дейнекін, Л.А. Данченко // Маркетинг в Росії і за кордоном. – 2014. – № 1.
6. Євдокимов Н.В. Розкрутка веб-сайтів / Н.В. Євдокимов // Ефективна Інтернет-комерція. – К.: Вільямс, 2008. – 160 с.
7. Інтернет-маркетинг / Агентство «Ашманов і партнери» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ashmanov.com/marketing>.
8. Мельник О.В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу / О. В. Мельник // Сьома Всеукраїнська наук.-практ. Інтернет-конф. «Соціум. Наука. Культура» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/>.
9. Крістофер М. Маркетингова логістика / М. Крістофер, Х. Пек. – М.: Технології, 2005. – 200 с.
10. Краща вірусна реклама 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.adme.ru/.

УДК 330.34

Хомяк М.С.
кандидат економічних наук, докторант
Національного університету
Державної податкової служби України

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАБІЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE REGIONAL DEVELOPMENTS STABILIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку в Україні. Дано аналіз фінансової політики України щодо стабілізації регіонального розвитку в контексті євроінтеграційних та децентралізаційних процесів. На основі результатів здійсненого дослідження розроблено комплексну структуру фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку в Україні із зазначенням способів підвищення їх ефективності в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова політика, фінансові інструменти, стабілізація, регіональний розвиток, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности финансовых инструментов стабилизации регионального развития в Украине. Дан анализ финансовой политики Украины по стабилизации регионального развития в контексте евроинтеграционных и децентрализованных процессов. На основе результатов проведенного исследования разработана комплексная структура финансовых инструментов стабилизации регионального развития в Украине с указанием способов повышения их эффективности в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовые инструменты, стабилизация, региональное развитие, инвестиции.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of financial instruments for stabilizing the regional development in Ukraine. The analysis of financial policy in Ukraine is given to stabilize its regional development in the context of European integration and decentralization processes. Based on the research, complex structure is developed to stabilize financial instruments for regional development in Ukraine indicating ways to improve their effectiveness in modern conditions.

Keywords: financial policies, financial instruments, stabilization, regional development investment.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної і соціальної нестабільності особливої ваги набуває фінансова безпека держави. З огляду на те, що Україною було задекларовано європейський вектор розвитку, проблема децентралізації стає ключовою. За таких умов особливого значення набуває соціально-економічний розвиток регіонів та нівелювання диспропорцій, що мають місце у вітчизняній економічній системі. З огляду на це визначення сутності фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку в Україні є ключовим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність цієї проблеми, їй було присвячено низку праць вітчизняних вчених, зокрема, Є. Бойка, Б. Данилишина, О. Лемішка, Д. Шияна та ін. У той же час особливу увагу на проблемі згладжування диспропорцій

розвитку регіонів за рахунок використання фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку у своїх працях зосередили В. Опарін, Ю. Пасічник, Л. Сафонов.

Мета статті полягає у здійсненні оцінки фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку та з'ясуванні можливості їх удосконалення з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний розвиток є одним з основних факторів економічної безпеки, а також вагомим складовою стратегії соціально-економічного розвитку регіону. З огляду на те, що вона має стратегічне значення, необхідно ґрунтовно дослідити сутність фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку, адже вони є однією з груп інструментів забезпечення стабілізації регіонального розвитку, без ефективної дії яких неможливе досягнення збалансованого розвитку економічної й соціальної сфери регіону.

Наявність у регіону достатніх фінансових ресурсів – запорука його фінансової безпеки, платоспроможності і своєчасного виконання фінансових зобов'язань. Недостатність фінансових ресурсів унеможлиблює задоволення всіх потреб регіону, обмежує можливості регіонального розвитку та ставить у залежність від зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Саме від достатності фінансового забезпечення територіальних потреб залежить конкурентоспроможність регіону, адже недостатність його фінансових ресурсів є причиною незадоволення насамперед найбільш важливих економічних, соціальних та екологічних потреб, унаслідок цього гальмується розвиток та послаблюються конкурентні позиції регіону [1, с. 13–14].

У той же час основною проблемою для регіонів України залишається нерівномірний економіко-соціальний розвиток областей, розбалансованість у техногенному навантаженні на окремі території, значні обсяги первинного ресурсоспоживання, орієнтованість окремих територій на сировинну та переробну галузь, затратний тип виробництва, наявність масштабних зон економічної депресії [2].

Таким чином, фінансові інструменти стабілізації регіонального розвитку мають на меті досягнення таких завдань:

– створення на рівні регіональної економіки господарських комплексів, що стабільно

розвиваються і забезпечують відтворення соціально-економічної системи;

- розкриття експортного потенціалу регіональної економічної системи;
- створення можливостей для залучення фінансового капіталу та його ефективного використання;
- створення гнучкої і адаптивної інституційної системи вирішення повсякденних проблем регіонів;
- забезпечення гідного рівня життя громадян на всій території регіону та його підвищення в перманентному режимі;
- досягнення на рівні регіонів параметрів сталого економічного розвитку;
- корегування диспропорцій у розвитку регіонів.

Отже, для забезпечення поставлених цілей необхідним є комплекс фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку, який має наступні складові:

- інструменти перерозподілу ВВП;
- фіскальні інструменти;
- інструменти фінансування суспільних послуг;
- інструменти економічного зростання.

Структуру фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку зображено на рис. 1. З'ясуємо більш детально сутність кожного з них.

Інструменти перерозподілу ВВП. Усі інструменти цієї групи, крім останнього, мають подібні риси. З одного боку, у сучасних умовах без їх використання неможливе існування багатьох регіонів, де відбувається зниження ділової активності та має місце постійний бюджетний дефіцит, проте, з іншого, це породжує нерівність

між регіонами, поглиблює диспропорції, а також є екстенсивним шляхом розвитку, оскільки цілковито виключає необхідність розвиватись, нарощувати потенціал та підвищувати конкурентоспроможність регіону. Досвід європейських країн показав, що дотування регіонів не є доцільним і підтримку раціонально надавати лише в окремих випадках, не надаючи їй системного характеру, лише тоді вона має стимулюючий характер та є насправді ефективною.

Державний фонд регіонального розвитку виконує низку важливих функцій: він може виступати інституційним інвестором на фондовому ринку і отримувати кошти від приватних суб'єктів господарювання; започаткувати діяльність місцевих фондів регіонального розвитку як установ, утворених для фінансування середньострокових міжрегіональних та регіональних програм і проектів у сферах, визначених у стратегіях розвитку регіонів як пріоритетні; урегулювати питання діяльності інститутів спільного інвестування на регіональному рівні, сприяти зростанню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування [3].

Фіскальні інструменти найчастіше є основним джерелом наповнення бюджетів різних рівнів. З огляду на пригнічення ділової активності в більшості регіонів країни на сучасному етапі покладатись лише на фіскальні інструменти недоцільно. Крім того, в умовах соціально-економічної нестабільності підвищення рівня оподаткування з метою збільшення надходження до бюджету регіонального рівня є нераціональним, адже може мати негативні глибокі структурні наслідки. Саме тому поруч із

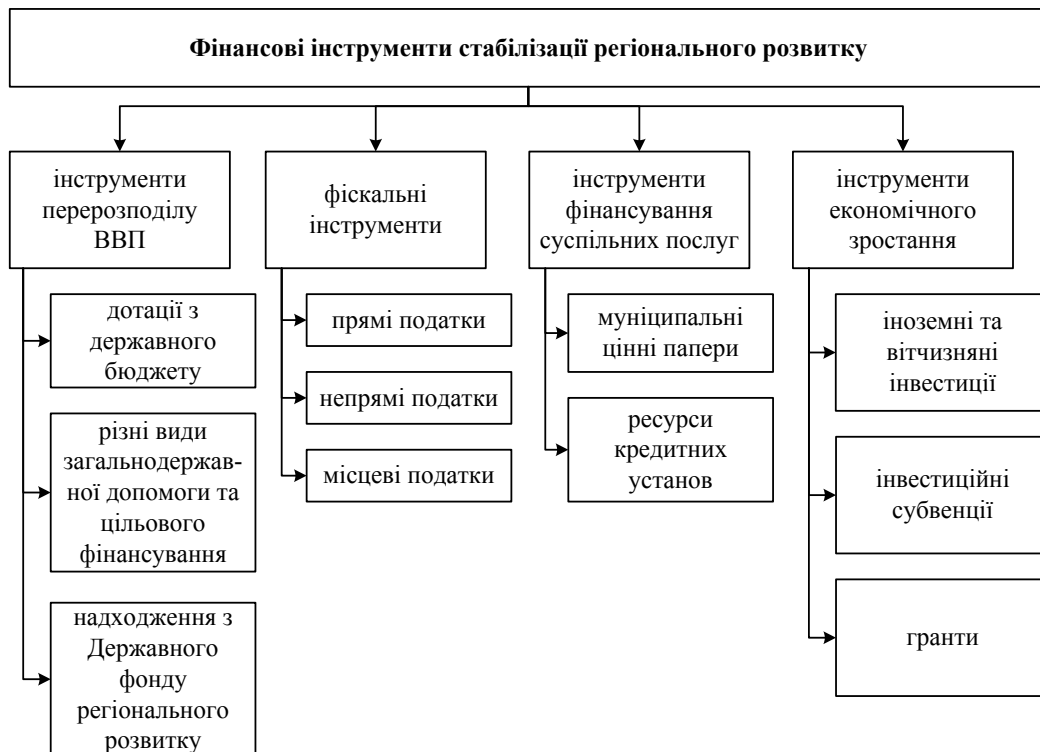


Рис. 1. Структура фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку

ними необхідно розвивати інструменти, що мають стимулюючий, інтенсивний, а отже, і стабілізуючий характер.

Інструменти фінансування суспільних послуг. Ці інструменти мають стимулюючий та стабілізаційний характер, адже завдяки залученню додаткових ресурсів відкривають додаткові можливості для регіону, сприяють зростанню малорозвинених та стратегічно важливих секторів економіки в регіоні. Розглянемо їх більш детально.

Муніципальні цінні папери емітуються органами місцевого самоврядування з такими цілями:

- залучення фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних програм, які мають виключно місцеве значення, однак їх виконання є критичним для функціонування громади (розвиток систем електропостачання, водопостачання та каналізації, будівництво житла, розвиток транспортних мереж, будівництво об'єктів освіти, охорони здоров'я, задоволення потреб комунальних господарств тощо);

- залучення додаткових фінансових ресурсів, задоволення нагальних потреб місцевих органів влади або територіальних утворень у грошових коштах в очікуванні майбутніх надходжень;

- скорочення чи покриття дефіциту місцевого бюджету, погашення існуючих зобов'язань (випущених раніше МЦП), реалізація позабюджетних цілей [4].

В Україні такі цінні папери не користуються популярністю через значний ризик і те, що вони є досить молодим видом цінних паперів – уперше були емітовані в 1995 р. у Києві. Також такі позики не мають державного забезпечення, мають чітко визначений перелік обмежень умов для здійснення запозичень: граничних сум та цілей позики, напрямів їх використання, граничних витрат на обслуговування боргу місцевих бюджетів (10% видатків загального фонду місцевих бюджетів щорічно), непрозорість операції на фінансовому (фондовому) ринку на місцевому рівні, високий ступінь ризику інвестиційних проектів [5]. Також негативним чинником є те, що такі запозичення мають короткостроковий характер (один-три роки) і мають значні обмеження щодо даних про стан емітента, а це підвищує ризиковість неповернення. Таким чином, незважаючи на позитивні якості таких цінних паперів, є небезпека, що вони можуть стати додатковим навантаженням на державний бюджет у випадку непогашення їх місцевими чи джерелом зростання дефіциту місцевих бюджетів у разі відмови покривати їх із державного.

Проте за умови реалізації певних заходів можна уникнути ризиків, пов'язаних з емісією муніципальних цінних паперів:

- розширення права здійснення органами місцевого самоврядування запозичень у господарюючих суб'єктів;

- унормування термінів, строків, гарантії та умов повернення запозичень;

- оформлення права здійснювати запозичення між місцевими бюджетами;

- зміна механізмів фінансування регіонального розвитку, зокрема через Державний фонд регіонального розвитку, який може виступати інституційним інвестором на фондовому ринку і отримувати кошти від приватних суб'єктів господарювання;

- започаткування діяльності місцевих фондів регіонального розвитку як установ, утворених для фінансування середньострокових міжрегіональних та регіональних програм і проектів у сферах, визначених у стратегіях розвитку регіонів як пріоритетні;

- урегулювання питання діяльності інститутів спільного інвестування на регіональному рівні, сприяти зростанню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування.

Ринок муніципальних цінних паперів широко розвинений у зарубіжних країнах – Польщі, Румунії, країнах Балтії, – адже можливості емісії і розміщення муніципальних позик у цих країнах жорстко регулюються законодавством, особливості якого полягають у: необхідності існування системи обмежень щодо відносної частини витрат на обслуговування боргу у загальній сумі міських витрат; існуванні квоти на загальний розмір боргу у порівнянні з валовим обсягом міського бюджету; спрямуванні великих позик виключно на інвестування та існування суттєвих обмежень щодо спрямування коштів на покриття дефіциту бюджету; безпосередньому контролю з боку уряду чи спеціально створеного органу над використанням і спрямуванням коштів, отриманих за рахунок емісії муніципальних облігацій, та наявності прозорої системи інформаційного забезпечення [6].

Ресурси кредитних установ завжди були одним із стимулюючих і в той же час стабілізуючих факторів розвитку. По суті, вони виконують подібні до муніципальних цінних паперів функції, проте їх використання є не таким обмеженим та не має зазвичай цільового характеру. Також перевагою є те, що доволі легко можна отримати дані про кредитора, а також наявність гарантування внесків із боку Фонду гарантування внесків у більшості банківських установ.

Досвід розвинених країн показав, що доцільним є створення і функціонування комунального банку, головною метою діяльності якого може стати кредитування місцевих програм розвитку регіону. Комунальний банк виступає як гарант муніципальних зобов'язань. Також він має зазвичай цільове спрямування, яке відмінне від звичайних розрахунково-касових операцій, а полягає в наданні кредитів на вирішення місцевих потреб, утриманні закладів соціальної сфери, фінансуванні інфраструктурних проектів місцевого значення. Також було доведено

практичним шляхом, що у власності місцевих органів влади повинно бути зосереджено 51% статутного фонду комунального банку, іншу частину його доцільно формувати за рахунок коштів розташованих у місті підприємств, внесків юридичних та фізичних осіб [6].

Інструменти економічного зростання. Стимулюючим фактором розвитку регіонів є інвестиції та гранти. За офіційними даними Міністерства регіонального розвитку, останнім часом рівень інвестування, особливо зарубіжного, в Україні скорочується або є незначним [7]. Здебільшого це пов'язано з негармонізованою законодавчою базою та нестабільною соціально-економічною ситуацією в країні.

Збільшення притоку інвестицій є пріоритетним у забезпеченні розвитку регіонів. Саме вони є рушійним фактором розвитку та акумулятором значних за обсягами ресурсів, яких звичай немає в регіоні та які не можуть надати кредитні інституції. Значення грантів не менш важливе, ніж інвестицій, адже вони є не лише джерелом надходження фінансових ресурсів, але й стимулятором розвитку стратегічно важливих галузей, оскільки мають цільовий характер та даються переважно на розвиток специфічних галузей, які рідко інвестуються за рахунок малої економічної віддачі (наприклад, наука). Рівень інвестування не лише сприяє фінансуванню та стабілізації розвитку регіонів, але й формує інвестиційний потенціал регіону, який складається з восьми приватних потенціалів (кожний з яких, у свою чергу, характеризується цілою групою показників): ресурсно-сировинного (середньозважена забезпеченість балансовими запасами основних видів природних ресурсів); трудового (трудова ресурси та їх освітній рівень); виробничого (сукупний результат господарської діяльності населення в регіоні); інноваційного (рівень розвитку науки й упровадження досягнень науково-технічного прогресу в регіоні); інституціонального (ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки); інфраструктурного (економіко-географічне положення регіону і його інфраструктурна забезпеченість); фінансового (обсяг податкової бази й прибутковість підприємств регіону); споживчого (сукупна купівельна спроможність населення регіону) [8]. Таким чином, надходження до регіону інвестицій та одержання грантів має глибокий структурний ефект за рахунок розгалуженого впливу на соціально-економічну структуру регіону, а отже, є одним із ключових інструментів стабілізації регіонального розвитку.

Висновки. З огляду на значний рівень розбалансованості в розвитку регіонів України, а також на значне скорочення темпів зростання останніх років, значні структурні зміни в їх господарському комплексі необхідним є стабілізування їх розвитку. Регіон є складною соціально-економічною структурою, тому будь-яке втручання в його структуру потребує комплексного і виваженого підходу. Саме тому в сучасних умовах особливої ваги набуває аналіз фінансових інструментів стабілізації регіонального розвитку з метою його стимулювання та підвищення ділової активності, а також вирівнювання диспропорцій, що мають місце в сучасних умовах, адже це є однією зі стратегічних цілей економічної безпеки держави в умовах децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І.М., Камінська І.М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення: [монографія] / І.М. Вахович, І.М. Камінська. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 400 с.
2. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: [монографія] / Ю.В. Пасічник. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2005.
3. Постанова Кабінету Міністрів від 18 березня 2015 р. № 196 «Деякі питання державного фонду регіонального розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-p>.
4. Шевченко О.В. Інструменти розширення ринку муніципальних цінних паперів як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку. Аналітична записка / О.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1131/>.
5. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р., № 2456-VI, ст. 16 і 74 «Про затвердження порядку здійснення місцевих запозичень»: Постанова Кабінету Міністрів від 16 лютого 2011 р., № 110.
6. Філатов О.Г. Законодавче регулювання ринку муніципальних облигацій / О.Г. Філатов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=8036>.
7. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-вересень 2015 р. (рейтингова оцінка) відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://new.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/Reytingova-otsinka-regioniv-za-9-misyatsiv_14-12-2015.pdf.
8. Сілюкова С. Розвиток інвестиційного потенціалу регіону як об'єкт державного регулювання / С. Сілюкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2013-1/doc/3/05.pdf>.

УДК 336.2

Цимбалюк І.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

Лущик В.Д.

*студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

TAX LOAD AS THE DETERMINATIVE FACTOR OF BUSINESS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано умови легкості ведення бізнесу в Україні та країнах світу. Проведено дослідження вітчизняної системи оподаткування порівняно з іншими зарубіжними країнами. Здійснено розрахунок показників податкового навантаження на бізнес у розрізі окремих податків та податку на прибуток підприємств зокрема. Окреслено основні напрями вирішення виявлених проблем.

Ключові слова: оподаткування, податкове навантаження, розвиток бізнесу, рейтинг легкості ведення бізнесу, податкова система, податок на прибуток підприємств.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы условия легкости ведения бизнеса в Украине и странах мира. Проведено исследование отечественной системы налогообложения в сравнении с другими зарубежными странами. Определены показатели налоговой нагрузки на бизнес в разрезе отдельных налогов и налога на прибыль предприятий в частности. Очерчены основные пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая нагрузка, развитие бизнеса, рейтинг легкости ведения бизнеса, налоговая система, налог на прибыль предприятий.

ANNOTATION

The article analyzed the terms of ease of doing business in Ukraine and the world. The research of the national tax system compared to other foreign countries was carried. The calculation of tax burden on business in individual tax and corporate income tax in particular was done. The basic directions of resolution of outstanding issues were determined.

Keywords: taxation, tax burden, business development, ranking ease of doing business, tax system, corporate income tax.

Постановка проблеми. Події суспільно-політичного характеру кінця 2013–початку 2015 рр. відкрили низку прихованих економічних проблем у фіскальній сфері. Велика кількість бюрократичних процедур, фіскальний тиск з боку податкових органів поряд із корумпованістю державних службовців та низькими обсягами сплати податків у суспільстві є ключовими перешкодами ведення бізнесу та створення сприятливих умов для розширення сектору тіньової економіки. Тому нині визріла необхідність негайного реформування податкової сфери для зменшення податкового тиску на суб'єктів господарювання і тим самим підвищення ефективності роботи реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем податкового навантаження

на суб'єктів господарювання займалися значна кількість вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Так, зокрема, у праці Я. Дропа та І. Чабан [1] розкрито сутність та рівні податкового навантаження, його вплив на вітчизняну економіку, оцінено рівень податкового навантаження в Україні. О.С. Червінька, О.В. Коваль [2], Л.І. Новосельська [3] проводили розрахунок загального рівня податкового навантаження та його значення в розрізі окремих податків. Також ученими удосконалено методи оцінювання рівня податкового навантаження на підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок науковців, актуальність та дискусійність питання податкового навантаження на суб'єктів господарювання потребує подальшого дослідження задля розробки оптимальної податкової реформи, яка вирішить нагальну проблему.

Постановка завдання. Завданням є дослідження існуючого рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання та порівняння його із загальносвітовими тенденціями задля виявлення існуючих проблем оподаткування бізнесу та обґрунтування можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із даними, які оприлюднені Державною службою статистики [4] обсяг іноземних інвестицій, які були вкладені в економіку України за період січень-вересень 2015 р. становить 2554,9 млн дол. та вилучено 526,2 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). За аналогічний період 2014 року надійшло 1905,8 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Порівняння даних вказує, що обсяг інвестицій у 2015 році зріс на 649,1 млн дол. США. Проте на практиці не спостерігається зростання кількості нових підприємств з іноземним капіталом і це не тільки через військовий конфлікт в Україні, а насамперед через недосконалість податкової системи та бюрократизацію дозвільно-реєстраційних процедур, не останнє місце займає й елемент корупції в органах державної влади.

З'ясувати основні причини, які негативно впливають на інвестиційний клімат в Україні можливо на основі аналізу сприятливості вітчизняної податкової системи для ведення бізнесу [5; 6]. Згідно з оцінкою, що проводиться Світовим банком, ситуація в країні оцінюється за показниками легкості ведення бізнесу, сплати податків та виконання контрактів (див. рис. 1). Чим нижча оцінка, тим інвестиційний клімат визначається більш сприятливим.

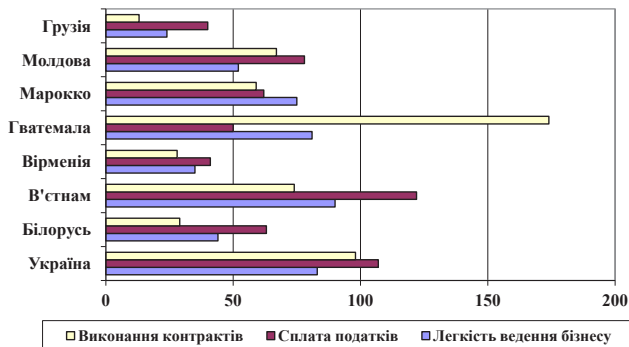


Рис. 1. Порівняльна діаграма доступності ведення бізнесу*

* побудовано на основі джерел [6; 7]

Як видно з рисунка 1, Україна займає останнє місце серед порівнюваних країн за показником легкості ведення бізнесу, поступаючись навіть В'єтнаму (з найнижчим рівнем ВВП серед порівнюваних країн). Щодо показника сплати податків, то Україну випередив лише В'єтнам з показником 122, наша країна зупинилася на 107 позначці (серед загального числа 180 країн у світовому рейтингу), а найкращу оцінку 41 отримала Вірменія. Щодо показника виконання контрактів, то Україна також поступилася одній країні – Гватемалі з оцінкою 174, в Україні значення показника зупинилося на позначці 98. Отже, як виявляється, сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні недостатньо, оскільки, за оцінками світових експертів, простіше вести бізнес в африканській країні Марокко, аніж в Україні. Це вказує на недосконалість податкової сфери, адже саме цей критерій отримав одну із найгірших оцінок у рейтингу.

Як видно з рисунка 2, оподаткування прибутку підприємств перебуває на приблизно однаковому рівні в Україні та порівнювальних країнах. Проте, якщо порівнювати податкове навантаження на фонд оплати праці, то тут беззаперечно «виграє» Україна з найвищою ставкою в 43,1%. Значне навантаження на ФОП породжує так звану «зарплату в конвертах», що веде до збільшення тінізації економіки та негативно впливає на інвестиційну привабливість країни. Інвестори готові працювати лише з легальними, законними схемами будівництва бізнесу. Отже, значне навантаження на ФОП – це першочергова проблема, яку необхідно вирішувати для зниження податкового навантаження на бізнес [8].

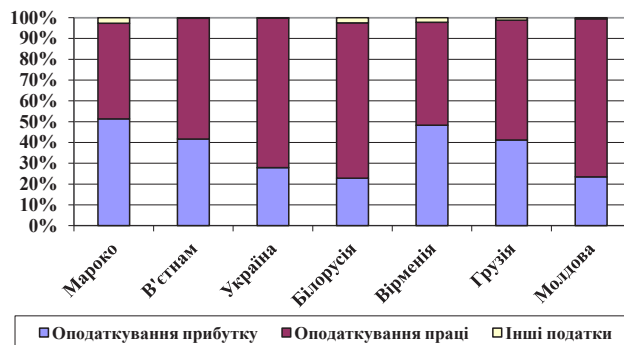


Рис. 2. Сукупна ставка оподаткування, %*

* побудовано на основі джерел [6; 7]

Рисунок 3 вказує на ще один значний недолік Української податкової системи, а саме на значний часовий проміжок який необхідний для адміністрування податків – 350 годин в рік. За умов восьмигодинного робочого дня, сплата податків в Україні займає два місяці повної зайнятості [8]. За цим показником Україна зайняла друге місце у рейтингу, поступившись лише В'єтнаму, де на здійснення податкового адміністрування платежів необхідно 872 години в рік.

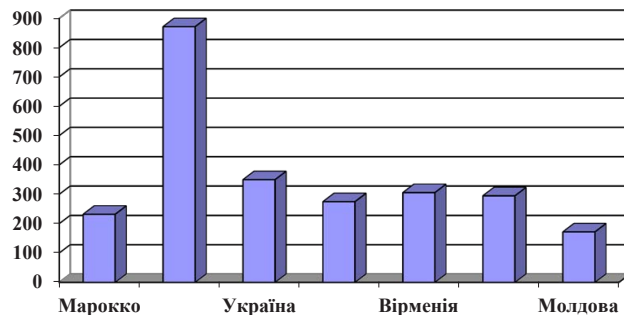


Рис. 3. Витрати часу на адміністрування податків, годин на рік, год.*

* побудовано на основі джерел [6; 7]

Отже, проведений аналіз свідчить про те, що в Україні залишається несприятливий клімат для ведення бізнесу, а податкова система потребує рішучих реформ, зокрема зниження податків на ФОП, скорочення часу адміністрування податкових платежів, які необхідні для зменшення податкового навантаження на бізнес.

Від кількості податків, їх видів і ставок, диференційованості, наявності та обґрунтованості податкових пільг багато в чому залежать можливості їх стимулюючого впливу на суб'єктів економічної діяльності. Відповідно, важливе значення має дослідження рівня податкового навантаження, адже його оптимальний рівень є важливим чинником для забезпечення відповідної динаміки ділової активності, розвитку виробництва та економіки в цілому (див. табл. 1).

Згідно з наведеними у таблиці 1 розрахунками податкове навантаження на суб'єктів господарювання у 2014 році знизилось, оскільки всі показники в динаміці мають спадну тенден-

цію. Зокрема, протягом аналізованого періоду відбулося зниження податкового навантаження через показник доходу на 18%; через показник виручки від реалізації – на 5%; через показник прибутку – на 25%; показник непрямих податків – на 34,7%. Загалом, показник податкового навантаження прямих платежів зменшився на 29,3%; податкового навантаження з прибутку – на 40,39%, а рівень податкового навантаження з ЄСВ впав на 2,72%. Усі розраховані показники вказують на те, що найвище податкове навантаження на бізнес було у 2013 р., що було пов'язано із черговою економічною кризою та неефективною реалізацією податкової політики в країні.

Показник податкового тиску, розрахований за різними методиками, дещо відрізняється, однак дає можливість зробити загальний висновок про низьку сприятливість податкової системи для розвитку бізнесу та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу та праці [10, с. 187].

Вплив оподаткування на розвиток бізнесу в Україні можна дослідити, порівнявши динаміку показників податкового навантаження та кількості підприємств (див. рис. 4). До 2013 року, як видно з рисунка, відбувалося зростання за усіма показниками. Однак у 2014 році кількість підприємств скоротилася на 13,30%, з них кількість

малих підприємств зменшилася на 49211 одиниць, середніх підприємств – 2953 одиниць, а великих – 162 одиниці (на 25%).



Рис. 4. Динаміка кількості підприємств та податкового навантаження з податку на прибуток в Україні протягом 2011–2014 рр.

З наведених даних (табл. 1) можна зробити висновки, що зменшення рівня податкового навантаження з податку на прибуток у 2014 році не вплинуло на реальну картину функціонування суб'єктів господарювання. Зниження усіх показників відбулося за рахунок скорочення надходжень податку на прибуток на 16% протягом аналізованого періоду, що свідчить про збільшення підприємств, які працюють зі збитком. Як результат – полегшення для функціонування бізнесу не відбулося. Щодо податків, які чинять найбільший тиск на діяльність суб'єктів

Таблиця 1
Розрахунок податкового навантаження на суб'єктів господарювання протягом 2011–2014 рр.*

№ з/п	Показник	2011	2012	2013	2014	Відхилення 2014–2011, %
1	Податкові надходження, у т. ч. млн грн:	334692	360567	353968	367512	9,81
2	- з податку на прибуток	55096	55793	54993	39941	-27,51
3	- спеціального збору за використання природних ресурсів	14826	17537	28862	19036	28,40
4	- екологічний податок	2275	2816	3899	3614	58,86
5	- акцизу	26097	28660	27721	28244	8,23
6	- податку на додану вартість	130093	138826	128269	139024	6,87
7	- мита	11774	13186	13342	12608	7,08
8	- інші податки	94530	103759	96900	37711	-16,29
9	Обсяг реалізованої продукції, млн грн	4202455	4459818	4334453	4459702	6,12
10	Фінансові результати підприємств до оподаткування, млн грн	272726	277938	234513	334517	22,66
11	Чистий прибуток	208896	210607	179259	202704	-2,96
12	Податкове навантаження через показник доходу ((р.2+р.3+р.4+р.5+р.6+р.7)/р.10) [3]	88,06	92,40	109,63	72,48	-17,69
13	Податкове навантаження через показник виручки від реалізації ((р.2+р.3+р.4+р.5+р.6+р.7)/р.9) [3]	5,71	5,76	5,93	5,44	-4,86
14	Податкове навантаження через показник прибутку (р.2/р.11) [3]	26,37	26,49	30,68	19,70	-25,29
15	Податкове навантаження через показник непрямих податків ((р.5+р.6+р.7)/р.10) [3]	86,68	92,02	101,70	56,60	-34,70
16	Податкове навантаження через показник прямих платежів ((р.2+р.3+р.4)/р.10) [3]	26,47	27,40	37,42	18,71	-29,32
17	Податкове навантаження з податку на прибуток (р.2/р.10) [3]	20,20	20,07	23,45	11,94	-40,90
18	Єдиний соціальний внесок	139056	157980	166864	165923	19,32
19	Податкове навантаження з ЄСВ (р.18/р.10) [3]	50,99	56,84	71,15	49,60	-2,72

* розраховано авторами на основі джерел [3; 4; 8; 9]

господарювання, то це є непрямі податки (ПДВ, акцизи, мито), але їх сплату підприємства перекладають на плечі споживачів.

Іншим податковим якорем є ЄСВ, оскільки його сплата не залежить від результатів діяльності підприємства (наявний прибуток чи ні), а здійснюється в будь-якому випадку. Податкове навантаження з ЄСВ у 2014 році становило майже 50% і зменшилося лише на 2% протягом аналізованого періоду. Розрахована цифра в 50% є червоним індикатором, який свідчить, що ЄСВ є одним із тих платежів, які гальмують, а не стимулюють розвиток бізнесу в Україні. Україна займає пальму першості за відсотковими ставками на ЄСВ, в інших країнах світу ставки значно нижчі (майже в два рази). Висока ставка ЄСВ стимулює розширення тіньового сектору економіки та змушує бізнес приховувати свій реальний стан.

Виходячи з проведеного аналізу можна стверджувати, що податкове навантаження на діяльність суб'єктів господарювання є обтяжливим, а податкова система не виконує на практиці відведену їй стимулюючу функцію, радше навпаки – ми зустрічаємо на практиці антистимулюючу функцію, що в черговий раз доводить необхідність реформування діючої податкової системи.

Висновки: 1. Узагальнення досліджень рейтингів міжнародних організацій свідчить, що податкова система України є однією з найбільш складних, витратних та заплутаних у світі, створює значні перешкоди для підприємницької діяльності, та потребує реформування.

2. Статистичний аналіз виконання зведеного бюджету та позабюджетних фондів України свідчить про зростання податкових надходжень упродовж 2011–2013 рр. та відносну стабільність податкової бази в розрізі бюджетотворюючих податків.

3. Порівняльний аналіз вказує на кардинальні зміни ситуації у 2014 році: зменшилася кількість податкових надходження, скоротилася кількість підприємств та зайнятих працівників, що прямо пов'язано із зростанням податкового навантаження у 2013 році та збільшення сектору тіньової економіки.

4. Зміна податкового навантаження, що передбачає зменшення фіскального тиску на діяльність суб'єктів повинна торкнутися, найперше, таких елементів: зменшення ставок ЄСВ та зниження ставки з ПнП. У процесі модернізації податкової системи необхідно спиратися на зарубіжний досвід справляння податку на

прибуток та ввести пропорційну обсягу доходу систему оподаткування, яка дасть можливість підвищити ефективність роботи підприємств та збільшити надходження до бюджету.

Отже, комплексний підхід до процесу реформування податкової системи загалом та зменшення податкового навантаження дасть змогу підвищити результативність діяльності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дропа Я. Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. Дропа, І. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 219. – С. 213-218.
2. Червінська О.С. Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації [Електронний ресурс] / О.С. Червінська, О.В. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 307-313. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu_2014_24.
3. Новосельська Л.І. Методи оцінювання рівня податкового навантаження на підприємства / Л.І. Новосельська // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Сер.: Економіка планування та управління в галузях. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.7. – С. 239-244.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Основні показники економічного розвитку [Електронний ресурс]. / Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Stat/20bulletin/data/stat.pdf>.
6. Doing Business 2016: Economy Rankings / International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
7. Paying Taxes 2015 The global picture. – World Bank Group and PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
8. Сологуб І. Система оподаткування повинна стати конкурентною перевагою України [Електронний ресурс] / І. Сологуб // VoxUkraine. – 2015. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2015/04/07/taxation-system-should-become-ukraines-competitive-advantage-ukr/>.
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua/main/uk/index.
10. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишнеvsька // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2012. – № 19/1. – С. 183-187.

УДК 339.9

Чумак Н.В.

*аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

PROBLEM ASPECTS OF ACTIVITY TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку та структуру прямих іноземних інвестицій з боку ТНК в Україні. Розглянуто наявні умови інвестиційної привабливості України для ТНК, систематизовано проблеми розвитку ТНК та виконано SWOT-аналіз інвестиційної привабливості України для ТНК. Запропоновано заходи, що покращать інвестиційний клімат в Україні і сприятимуть стимулюванню розвитку ТНК, у тому числі визначено пріоритетність галузей для іноземного інвестування ТНК.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы динамика и структура прямых иностранных инвестиций со стороны ТНК в Украине. Рассмотрены имеющиеся условия инвестиционной привлекательности Украины для ТНК, систематизированы проблемы развития ТНК и выполнен SWOT-анализ инвестиционной привлекательности Украины для ТНК. Предложены меры, которые улучшат инвестиционный климат в Украине и будут способствовать стимулированию развития ТНК, в том числе определена приоритетность отраслей для иностранного инвестирования ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат.

ANNOTATION

The article analyzes the dynamics and structure of foreign direct investment by multinationals in Ukraine. We consider the existing conditions of the investment attractiveness of Ukraine for TNC, TNC systematized development issues and made SWOT-analysis of investment attractiveness of Ukraine for the TNCs. The measures that will improve the investment climate in Ukraine and will help to stimulate the development of TNC, including prioritized sectors for foreign investment by TNC.

Keywords: multinational corporations, foreign direct investment, investment attractiveness, investment climate.

Постановка проблеми. Однією з головних заporук розвитку України є залучення в її економіку прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ). Більшість держав, зацікавлених в іноземних інвестиціях, стимулюють їх залучення за допомогою ТНК. Отже, в умовах кризи в Україні достатньо актуальними є дослідження особливостей функціонування ТНК. Це викликано тим, що створення сприятливої інвестиційної привабливості України є стратегічно важливими питаннями, від вирішення яких залежать подальший соціально-економічний розвиток та модернізація вітчизняної економіки. У свою чергу успіх цього завдання можливий лише у разі одночасного створення привабливих умов для ТНК та захисту інтересів національної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання діяльності ТНК досліджували такі провідні науковці, як: В.В. Бала, І.П. Гайдучський, В.Є. Новицький, М.П. Овчарук, О.І. Рогач, В.В. Рокоча, О.І. Товкус, О.А. Швиданенко, В.Ю. Шевченко, О.А. Яворський та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової літератури щодо особливостей функціонування ТНК на території України дає змогу встановити, що у своїх публікаціях вищезазначені науковці висвітлювали у більшості організаційно-економічні аспекти діяльності ТНК, не акцентуючи увагу на механізми стимулювання діяльності ТНК в Україні в умовах кризи. Залишаються малодослідженими проблеми функціонування світових ТНК в Україні за сучасних умов (анексія Криму, девальвація гривні, безробіття, військові дії на Сході України) та їхній вплив на вітчизняну економіку.

Метою статті є виявлення проблем та перспектив формування привабливого інвестиційного клімату для ТНК в Україні.

Матеріали і методи. Методологічною основою дослідження послужили фундаментальні положення теорії міжнародних економічних відносин і державного управління. Для досягнення поставленої мети у роботі застосовано системний підхід, а під час вирішення окремих завдань використані загальнонаукові та спеціальні економічні методи: історично-логічного та порівняльного аналізу (для уточнення понятійного апарату щодо транснаціоналізації і конкурентної політики); статистичного спостереження та експертних оцінок (для зіставлення умов, критеріїв і реального стану конкурентного середовища та впливу на нього ТНК); графоаналітичні.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних дослідників з проблем транснаціоналізації та конкурентоспроможності, законодавчі акти та норми України, Постанови Кабінету Міністрів України, матеріали Держкомстату України, публікації міжнародних економічних організацій, асоціацій, рейтингових агентств, офіційні сайти Інтернету.

Виклад основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції ТНК відіграють більшу роль, ніж державні позики і кредити. Приплив ПІІ в кра-

Таблиця 1

**Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україну 2004–2015 рр.
(станом на 1 січня)**

	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг ПІІ, млрд дол. США	6,8	9,0	16,9	21,6	29,5	35,6	39,2	43,8	49,4	53,7	57,0	45,9
Темп приросту ПІІ, %	-	32,4	87,8	27,8	36,6	20,7	10,1	11,7	12,8	8,7	6,1	-19,5

*складено автором на основі [3]

їну засвідчує надходження не просто додаткового капіталу, а отримання унікального поєднання капіталу, досвіду управління, прогресивних технологій, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини, що вже має ТНК як інвестор.

Проте активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи та СНД [1]. Насиченість економіки України ПІІ є доволі незначною. Тому актуальним є формування інвестиційної привабливості України для іноземних ТНК.

Прикладом для України, як і країн СНД загалом, може слугувати Грузія, яка після 2005 р. пішла на радикальні реформи, внаслідок чого докорінно поліпшилися її міжнародні рейтинги з оцінки регулювання інвестиційних процесів. У 2012 р. за Індексом сприятливості ведення бізнесу серед 189 обстежених країн Грузія посіла 15 місце, а Україна – 96 (різниця – 81) [2].

Проаналізуємо динаміку прямих іноземних інвестицій, розглянувши інформацію таблиці 1.

До 2013 року обсяг іноземних надходжень до України постійно зростав, покращенню інвестиційного клімату сприяло залучення іноземного капіталу під час бурхливого розвитку процесів приватизації [4].

Статистичні дані щодо динаміки припливу іноземних інвестицій у 2014 році в економіку України, на жаль, не дають підстав для оптимізму.

За даними Державного комітету статистики України, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну на 1 січня 2015 р. становив 45 млрд 916 млн дол., що на 19,5% менше за обсяг інвестицій на початок 2014 р., та в розрахунку на одну особу становив 1072 дол. (на початок 2014 р. – 1328 дол.).

ПІІ надходили зі 125 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 65% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 29,9%, Німеччина – 12,5%, Нідерланди – 11,1%, Російська Федерація – 5,9%, Австрія – 5,5% (рис. 1).

Отже, через високі політичні ризики в Україні обсяг прямих іноземних інвестицій за рік скоротився на 19,5%. Однією з причин стало виведення інвесторами низки активів, особливо з банківського сектора.

Проте, як відзначають науковці, Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів і є перспективним ринком [5].

Як відомо, лівова частина прямих іноземних інвестицій здійснюється ТНК, які вже є потужними гравцями на фінансовому ринку України.

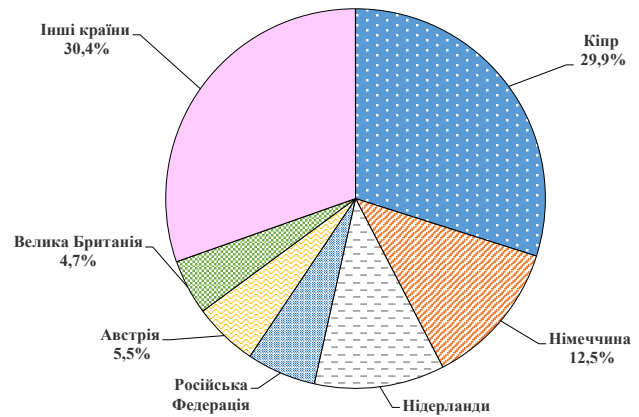


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за країнами, %*

*складено автором на основі [3]

Нині вплив ТНК на економіку України є досить значним і вагомим. Так практично визначені глобальними компаніями такі сектори економіки регіонів України:

- виробництво тютюнових виробів: ТНК «Japan Tobacco International», «Imperial Tobacco Group», «Philip Morris», «В.А.Т.»;

- пивобезалкогольна галузь: пиво, безалкогольні напої ТНК – «Coca-Cola», «Pepsi» (вкуп «Сандри»), «Orangina Group» (вкуп «Росинки»);

- переробка олійних та зернових культур: компанії «Bunge» (вкуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ «Олейна», «Щедрий Дар» тощо);

- переробка молока: ТНК «Groupe Lactalis», «Bel Group», «Danone» (Франція), «Юнімілк» (Росія);

- виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК «Nestle» (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.;

- виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США) [6].

Перелічені компанії викупили або побудували виробничі потужності в регіонах України, стаючи фактично елементом регіональних господарств. Враховуючи специфіку діяльності цих компаній, маємо чітко виражену ставку на внутрішній ринок України, обмежені зв'язки з місцевими компаніями – потенційними постачальниками сировини, агресивну рекламну компанію і тактику знищення «внутрішніх» конкурентів [6].

Проте варто звернути увагу на те, що такі ТНК у цілому не несуть прямої загрози економічній безпеці, оскільки не складають конкуренції товаровиробнику. Негативним є момент перетворення країни, яка має величезний інтелектуальний і науково-технічний потенціал, здатний забезпечити власний технологічний прорив на полігон для виконання механічних операцій, які, проте, можуть бути розцінені як «розміщення на території регіону підприємств з інноваційними технологіями». Можна назвати позитивні приклади (хоча поодинокі) дій ТНК. Викуп Луцького підшипникового заводу ТНК Aktiebolaget SKF (Швеція), яке має 80 підприємств у 25 країнах світу показав достатню позитивну роль, адже відбулася реанімація вітчизняного підприємства (що є одним із структуроутворюючих для міста), враховуючи сучасні потреби внутрішнього ринку [7, с. 62].

Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Серед них можна виділити такі.

Природно-ресурсний потенціал – Україна володіє значними запасами багатьох видів мінерало-сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і належну транспортну і добувну інфраструктуру.

Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури – трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів – визначає певні переваги України. Згідно з оцінками JAA, Україна належить до перших 16% країн світу за довжиною асфаль-

тованих доріг, перших 37% – за використанням електроенергії та перших 43% – за рівнем телефонізації [8, с. 140]. Щоправда, старіння інфраструктури підриває деякі із зазначених переваг України.

Відносно дешевою є кваліфікована робоча сила, що також зумовлює переваги для діяльності ТНК в Україні. Незважаючи на те, що в Україні частка офіційної зарплати у структурі доходів населення зростає, розрив у вартості робочої сили з розвинутими країнами є досить значним.

Комп'ютерні технології і програмне забезпечення дають Україні та ТНК надзвичайно великі можливості, оскільки не потребують жодного обладнання чи устаткування окрім комп'ютера, а переважна більшість витрат виробничих припадає на робочу силу. За рахунок різниці ставок заробітної плати виготовлення того ж програмного продукту в Україні обходиться на кілька порядків дешевше, ніж у США. Тобто український науково-дослідний інститут, весь бюджет якого не перевищує кількох мільйонів гривень, може створювати реальну конкуренцію західним ТНК з їх багатомільярдними оборотами. Ще більше можливостей надає глобальна комп'ютерна мережа Інтернет – закріплення на цьому ринку не потребує жодних капіталовкладень, крім витрат на мінімальне комп'ютерне забезпечення [6].

Ще однією вагомою перевагою для діяльності ТНК є геополітичне розташування України, а також традиційні економічні зв'язки управлінських компаній із компаніями країн СНД, Балтії, що склалися в попередні роки і зберігають своє значення н сучасному етапі, – це робить

Таблиця 2

SWOT-аналіз інвестиційного клімату для розвитку ТНК в Україні*

Сильні сторони	Слабкі сторони
Потужний ресурсний потенціал (наявність ґрунтів, дешева робоча сила). Привабливе геополітичне положення. Відкритість і прозорість економіки для інших держав. Певний рівень довіри міжнародних організацій до України. Укладення міжнародних угод про заохочення і захист інвестицій, обмін інформації щодо нормативно-правових актів у сфері інвестиційної діяльності.	Високий рівень інфляції Корупція Тінізація економіки, іноземним і вітчизняним інвесторам важко отримати оперативну й об'єктивну інформацію про ринок). Недостатність державної підтримки. Ріст монополізації прибуткових галузей економіки. Відсутність довіри іноземних інвесторів до вітчизняних владних структур.
Можливості	Загрози
Мінімізація втручання органів виконавчої влади в господарську діяльність підприємств. Побудова стабільної та передбачуваної нормативно-правової бази. Забезпечення прозорості процедури прийняття рішень органами виконавчої влади. Ріст темпів розвитку споживчих галузей та сфери послуг. Залучення інвесторів, які мають довгострокові інтереси. Зниження податкового навантаження, оптимізація та підвищення прозорості адміністрування податків. Подолання бюрократизму і проявів корупції. Зміцнення банківської системи України. Стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.	Імовірність втрати інвестицій і доходу від них. Відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів. Значний адміністративний контроль і бюрократичні перешкоди. Нерозвиненість транспортної інфраструктури та значні недоліки у функціонуванні енергетичного комплексу. Відсутність конкурентних переваг при залученні іноземних інвестицій через високі ставки податків. Тяжкий фінансовий стан багатьох підприємств. Низька купівельна спроможність населення і фактор недовіри населення. Нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні.

* – власна розробка автора

Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків зарубіжними країнами.

На заваді розвитку діяльності ТНК в Україні стають такі проблеми, як:

- відсутність в Україні стабільної стратегії та окресленого національного плану дій;
- недосконалість національної нормативно-правової бази, нечітка правова система, нестабільність економіко-політичної ситуації;
- високий рівень корупційності в усіх сферах господарської діяльності та нездатність судової системи належним чином реалізовувати покладені на неї функції;
- невисокий платоспроможний попит населення України;
- ускладнене спілкування з урядовими та приватизаційними органами;
- надмірна обтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, високе податкове навантаження;
- інформаційна ізоляція і велика кількість міфів щодо України.

Для більш повної оцінки стану інвестиційної привабливості України для ТНК використано SWOT-аналіз (табл. 2).

Як бачимо, Україна володіє значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими і різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним положенням, тому може стати одним із провідних реципієнтів інвестицій ТНК.

Нині для держави головним завданням для залучення ТНК до своєї економіки є вжиття відповідних заходів щодо покращення інвестиційного клімату, тому що при раціональному підході Україна може отримати цілу низку конкурентних переваг від присутності на її території іноземних корпорацій [9, с. 421].

Реальні заходи, що покращать інвестиційний клімат в Україні і сприятимуть стимулюванню розвитку ТНК можуть бути визначені таким чином:

- забезпечення захисту іноземних інвестицій як економічними, так і політичними засобами;
- вдосконалення законодавчої бази шляхом формування чітких правових норм щодо використання іноземних інвестицій;
- оптимізація податкової системи з урахуванням можливості надання певних пільг;
- забезпечення політичної стабільності, в основу якої потрібно закласти створення механізмів виконання наступними урядами зобов'язань попередніх;
- формування інвестиційної інфраструктури, яка сприятиме раціональному використанню іноземних інвестицій;

– надання можливості вивезення іноземними інвесторами заробленої частини прибутку після сплати податків тощо.

Таким чином, для того щоб активізувати інвестиційну діяльність, ТНК необхідно забезпечувати роботу чітких, зрозумілих та зручних механізмів її реалізації як на регіональному, так і на державному рівнях. А для цього перш за все уряд повинен займатися розробкою національних та регіональних стратегій розвитку, які б займалися дослідженням та забезпеченням бажаного економічного ефекту на довгостроковій основі завдяки координації роботи органів управління державою та органів місцевого самоврядування [10].

На думку автора, з метою запобігання монополізації, контролю за правомірністю та впливу інших регулюючих заходів країна повинна прийняти відповідні законодавчі акти, які обмежували б діяльність ТНК і спрямовували їх у сфери, визначені державою як пріоритетні. При цьому українським підприємствам варто співпрацювати з іноземними ТНК не в якості джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного приросту, а використовувати переваги залучення іноземних інвестицій для розвитку свого інноваційного потенціалу.

На думку автора, доцільно використовувати диференційований підхід до залучення ПІІ від ТНК. Об'єктами іноземного інвестування можуть бути окремі підприємства і галузі в цілому, у тому числі і сфери послуг. Ці об'єкти поділені на групи, представлені на рисунку 2.

Пріоритетними об'єктами для іноземного інвестування ТНК є виробництво нового обладнання та нових матеріалів, експортної продукції, яка відповідає світовим стандартам, ресурсозберігаючі технології, виробництво машин та устаткування для різних галузей реального сектора економіки. Для інвесторів ТНК щодо



Рис. 2. Пріоритетність об'єктів іноземного інвестування ТНК*

* – власна розробка автора

даних об'єктів повинні бути передбачені пільги в оподаткуванні.

До «обмежених» для іноземного інвестування об'єктів пропонується віднести ті підприємства різних галузей промисловості та сфери послуг, які можуть розвиватися самостійно і випускати конкурентоспроможну продукцію. Політика залучення іноземного капіталу в цьому випадку передбачає різні обмеження і квоти.

До об'єктів, що «заборонені» для інвестування іноземного капіталу, варто віднести підприємства, пов'язані із забезпеченням національної безпеки України.

До об'єктів, що «дозволені» для інвестування ТНК, можна віднести підприємства, діяльність яких не пов'язана безпосередньо з зміцненням національної безпеки країни, але використання іноземного капіталу і нових технологій на яких допоможуть їм добитися успішного функціонування.

Таким чином, в Україні необхідно побудувати власну стратегію у сфері залучення іноземного капіталу ТНК, акцентуючи увагу на інноваційній спрямованості розвитку економіки. При цьому варто об'єднати зусилля держави та національних інвесторів і лише на додаток підключити іноземних інвесторів. Іноземний капітал може дати додаткові кошти для зростання виробництва окремих підприємств або галузей, яким не приділяється належної уваги вітчизняними інвесторами, але які відіграють важливу роль в економіці України, і стати каталізатором зміцнення ринкових відносин у країні (лише за наявності чіткої державної політики, що регулює даний процес).

Висновки. Отже, головними проблемами в розвитку інвестиційної діяльності ТНК є: невірноваженість правової бази, суттєвий податковий тиск податкових органів, велика ступінь бюрократії та корумпованості відповідальних осіб, малий платоспроможний попит населення України, невелика транспарентність (прозорість) приватизаційного процесу, неефективно працююча судова влада, нерозвинутість страхового та фондового ринку тощо.

Плани розвитку у майбутньому діяльності ТНК на території України тісно пов'язані з процесом зростання української економіки та перспективами України реалізувати дійові макроекономічні реформи в країні. Власне, саме від здатності до реалізації макроекономічних

реформ в Україні залежить міжнародне сприйняття її, що у свою чергу є значним аргументом для стимулювання діяльності ТНК в Україні. Програма діяльності уряду має передбачати розроблені та закріплені механізми регуляції, які повинні містити в собі як систему стимулів для залучення іноземних ТНК, так і систему, що запобігає можливим негативним впливам транснаціоналізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Товкус О.І. Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій на території України [Текст] / О.І. Товкус; наук. кер. Н.О. Вернидуб // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т. 8. – С. 41-43.
2. Україна піднялась в рейтингу Doing Business-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/ukrayina-pidnyalas-v-reytnhu-doing-business-2015/>.
3. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Яворський О.А. Залучення іноземних інвестицій як один з пріоритетних напрямів державної економічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Stol15/006.htm>.
5. Гайдуцький І.П. Регулювання прямих іноземних інвестицій в країнах СНД в умовах економічної трансформації: автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / І.П. Гайдуцький; КНУТШ. – К., 2011. – 16 с.
6. Прохорова М.Е., Левицька Н.М. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в XXI ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261>.
7. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, М.В. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – № 3(11). – С. 61-67.
8. Забезпечення розвитку іноземного інвестування в Україні: теоретичний аспект [Текст] / Бала В.В. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 51 – Вестник НТУ «ХПИ», 2012. – С. 138-145.
9. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / С.О. Якубовський, Ю.Г. Козак. – К.: ЦУП. – 2011. – 472 с.
10. Кочетков В.М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст] / В.М. Кочетков // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 55-60.

УДК 368.914

Шабанова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Черкаського інституту
Університету банківської справи

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НПФ

FORMATION AND IMPLEMENTATION STRATEGY OF INVESTMENT POTENTIAL OF NON-STATE PENSION FUNDS

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано компоненти стратегічного менеджменту недержавних пенсійних фондів. Акцентовано увагу на напрямках взаємодії НПФ з суб'єктами зовнішнього середовища в процесі реалізації інвестиційного потенціалу. Розроблено структурно-логічну схему формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ. Визначено етапи формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, стратегічний менеджмент, інвестиційний потенціал, стратегія розвитку недержавного пенсійного фонду, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы компоненты стратегического менеджмента негосударственных пенсионных фондов. Акцентировано внимание на направлениях взаимодействия НПФ с субъектами внешней среды в процессе реализации инвестиционного потенциала. Разработана структурно-логическая схема формирования и реализации стратегии развития инвестиционного потенциала НПФ. Определены этапы формирования и реализации стратегии развития инвестиционного потенциала негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, стратегический менеджмент, инвестиционный потенциал, стратегия развития негосударственного пенсионного фонда, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность.

ANNOTATION

The components of strategic management in non-state retiring funds are systematized in the article. It's paid attention to the interactional directions of NRF with the subjects of external environment. It's developed the structural and logical scheme of formation and realization strategies development of investment potential in NRF. It's defined the formation and realization strategies development of investment potential in non-state retiring funds.

Keywords: non-state pension funds, strategic management, investment potential, development strategy of non-state pension funds, investment policy, investment activity.

Постановка проблеми. Нині проблема розвитку інвестиційного потенціалу недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) є особливо актуальною з огляду на обмеженість інвестиційних ресурсів та інвестиційних можливостей на вітчизняному фінансовому ринку, негнучкість державного регулювання інвестиційної діяльності, на фоні посилення конкуренції між фондами. Інтенсивність змін чинників зовнішнього середовища, що впливають

на інвестиційну активність НПФ, та коливання кон'юнктури інвестиційного ринку не дають змогу ефективно управляти інвестиціями НПФ на основі лише раніше накопиченого досвіду та традиційних методів інвестиційного менеджменту. У таких умовах відсутність розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін у зовнішньому інвестиційному середовищі, може призвести до того, що інвестиційні рішення будуть приводити до зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому. Тому ефективне функціонування фондів можна забезпечити тільки на основі науково обґрунтованого концептуального підходу до формування стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю недержавних пенсійних фондів, зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Д.А. Леонов [3], А.В. Федоренко [10], М.М. Бабірад [1], І.Ю. Кондрат [2], М.Б. Юринець [2], Т.С. Смовженко [4], Н.В. Ткаченко [4], Я.П. Савченко [7], О.В. Суріна [9], А.П. Соколов [8] та ін. Але, попри велику кількість публікацій, тема формування стратегії розвитку інвестиційного потенціалу недержавних пенсійних фондів ще далеко не вичерпана.



Рис. 1. Компоненти стратегічного менеджменту НПФ

Джерело: розробка автора

Мета статті полягає у систематизації концептуальних основ формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу недержавних пенсійних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наше переконання, формування стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ повинно здійснюватися у рамках загальної стратегії розвитку фонду, що реалізується в процесі стратегічного менеджменту НПФ.

На рисунку 1 представлено сукупність компонентів стратегічного менеджменту НПФ.

Як свідчить рисунок 1, структуру стратегічного менеджменту НПФ формують комплексні блоки, що відображають заходи, реалізація яких буде сприяти результативному досягненню цілей у цій сфері діяльності та загальному розвитку фондів.

НПФ як складна ймовірна адаптивна система перебуває у постійному взаємозв'язку з сукупністю взаємопов'язаних інститутів, вза-

ємодіючи з ними в процесі виконання поставлених цілей.

Напрями взаємодії НПФ з суб'єктами зовнішнього середовища в процесі реалізації інвестиційного потенціалу представлені на рисунку 2.

З позицій стратегічного менеджменту стратегія розвитку інвестиційного потенціалу НПФ є ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю НПФ, підпорядкованим реалізації цілей розвитку фонду в умовах макроекономічних змін, що відбуваються, за наявної системи державного регулювання ринкових процесів та кон'юнктури інвестиційного ринку.

Процес розробки та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ є найважливішою складовою частиною стратегії розвитку фонду.

Стратегія розвитку інвестиційного потенціалу НПФ включає в себе систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності фонду, визначених загальними завданнями її розвитку та інвестиційною політикою, пріоритети інвестиційної діяльності НПФ, джерела формування інвестиційних ресурсів, послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток фонду.

Стратегія розвитку інвестиційного потенціалу НПФ – це генеральний напрям (програма, план) інвестиційної діяльності фонду, дотримання якого в довгостроковій перспективі повинно призвести до досягнення інвестиційних цілей та одержання очікуваного інвестиційного ефекту.

Процес формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ складається з такої послідовності етапів:

1. Формулювання місії НПФ.
2. Визначення цільових пріоритетів та завдань інвестиційної діяльності фонду.
3. Формування інвестиційної політики НПФ.
4. Діагностика внутрішнього та зовнішнього середовищ інвестиційної діяльності НПФ із виявленням інвестиційних можливостей і ризиків, оцінюванням рівня інвестиційного потенціалу та ефективності інвестиційної діяльності фонду.
5. Розробка стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ.
6. Реалізація та контроль за реалізацією стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ.
7. Коригування стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ.

Структурно-логічна схема формування та реалізації стратегії розвитку



Рис. 2. Напрями взаємодії НПФ із суб'єктами зовнішнього середовища в процесі реалізації інвестиційного потенціалу

Джерело: розробка автора

інвестиційного потенціалу НПФ представлена на рисунку 3.

Розглянемо виділені етапи формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ більш докладно.

Етап 1. Формулювання місії НПФ. Місія НПФ виражає призначення фонду, містить інформацію про недержавне пенсійне забезпечення як сферу діяльності НПФ, ключові цілі та принципи роботи фонду, сегменти ринку НПФ, на які зорієнтована діяльність фонду, ті аспекти діяльності НПФ, що повинні викликати довіру в його вкладників та учасників, розкриває, що НПФ збирається зробити для своїх вкладників та учасників, чим фонд цікавий для них, напрями подальшого розвитку фонду тощо.

Місія має декларативний характер, її функція – забезпечити гармонію внутрішнього і зовнішнього середовищ фонду, що необхідно для руху до досягнення стратегічних цілей.

Етап 2. Визначення цільових пріоритетів та завдань інвестиційної діяльності фонду. Стратегічний менеджмент НПФ передбачає постановку цілей і завдань інвестиційної діяльності фонду, спрямованих на підтримку взаємовідносин між НПФ та суб'єктами його зовнішнього середовища, відповідно до наявних інвестиційних можливостей.

Цілі НПФ – це бажані кінцеві результати діяльності фонду, що встановлюються для здійснення місії організації та є гнучкими до зовнішніх змін.

Встановлення цілей зводить стратегічне бачення розвитку НПФ до тих результатів, до яких треба прагнути фонду у своїй діяльності. Цілі варто розглядати як зобов'язання добитися конкретних результатів у певний час, тому цілі повинні формулюватися в кількісній формі так, щоб їх можна було вимірювати, вони повинні мати термін досягнення. Крім того, цілі повинні бути зорієнтованими на потреби вкладників та учасників НПФ.

Вважаємо, що цілєю діяльності НПФ є збереження вартості пенсійних накопичень від знецінення внаслідок інфляції та їх примноження за рахунок отримання стабільного доходу при максимальній надійності вкладень. Деякі НПФ вимагають від компаній з управління активами взяття зобов'язань щодо гарантування величини приросту пенсійних накопичень на рівні темпів інфляції.

Пріоритетні завдання діяльності НПФ включають:

- збільшення числа клієнтів з недержавного пенсійного забезпечення;
- підвищення якості обслуговування клієнтів, захист їх накопичень від інфляційних процесів;

– розширення присутності фонду в інших регіонах.

Етап 3. Формування інвестиційної політики НПФ. Інвестиційна політика НПФ розкривається в інвестиційній декларації фонду, де зазначається: мета інвестування пенсійних активів, основні напрями інвестування пенсійних активів, обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами, вимоги до осіб, які здійснюють управління пенсійними активами, порядок розподілу активів між особами, які управляють активами, управління ризиками, пов'язаними з інвестуванням, порядок здійснення контролю за інвестуванням пенсійних активів [5].

Законом України [6] встановлено інвестиційні обмеження складу активів в інвестиційному портфелі НПФ, процентні співвідношення активів різних видів та вимоги до якості активів, спрямовані на забезпечення диверсифікації інвестиційних вкладень фонду (табл. 1).

Зауважимо, що встановлення консервативних інвестиційних обмежень істотно ускладнює завдання формування оптимального інвестиційного

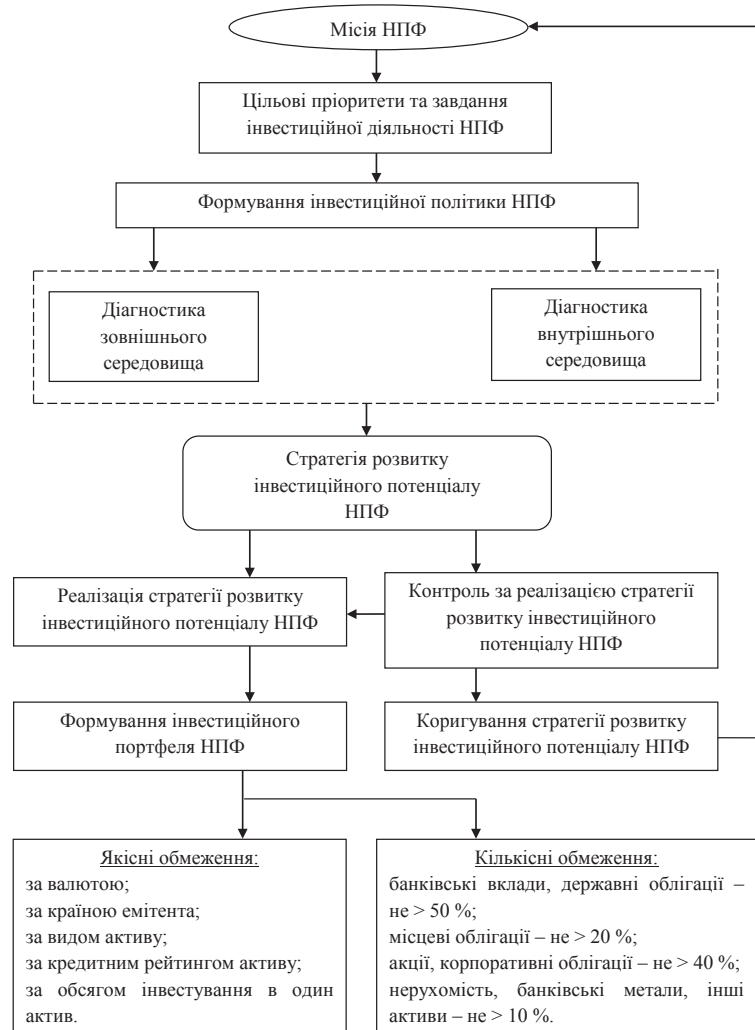


Рис. 3. Структурно-логічна схема формування та реалізації стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ

Джерело: розробка автора

портфеля НПФ та ефективного управління пенсійними активами, адже кожне обмеження скорочує інвестиційний вибір керуючих активами.

Напрями інвестування, а, отже, склад та структура інвестиційного портфеля НПФ у кожній країні визначаються не тільки обмеженнями з боку держави, але й наявністю на ринках інструментів, придатних для інвестування. Тому важливою передумовою зростання вартості пенсійних накопичень в Україні є стан і перспективи розвитку фондового та інших ринків (нерухомості, валютних, державних зобов'язань тощо), інструменти яких здатні приносити прийнятний дохід при мінімальних ризиках.

Таблиця 1
Законодавчі вимоги до складу та структури активів НПФ

Види активів	Частки активів у складі інвестиційного портфеля НПФ
грошові кошти, банківські депозитні рахунки, ощадні сертифікати банків	50%
цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано КМУ	50%
цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано Радою Міністрів АРК	20%
облігації місцевих позик	20%
корпоративні облігації резидентів	40%
акції резидентів	40%
іпотечні облігації та іпотечні сертифікати резидентів	40%
цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав	20%
акції та облігації іноземних емітентів	20%
об'єкти нерухомості	10%
банківські метали	10%
інші активи	5%

Джерело: складено автором за даними [6]

Ретельний підбір компанії з управління активами з різними підходами до управління пенсійними накопиченнями, від консервативного до агресивного, з урахуванням рівня необхідних витрат і розміру винагород, сприятиме постійній оптимізації внутрішніх процесів, витрат, за умови безперервного моніторингу діяльності компанії з управління активами щодо інвестування пенсійних накопичень.

Етап 4. Діагностика внутрішнього та зовнішнього середовищ інвестиційної діяльності НПФ. На цьому етапі діагностується інвестиційне середовище НПФ, оцінюється рівень його інвестиційного потенціалу, також діагностиці піддається стан зовнішнього середовища, ви-

являються інвестиційні можливості та ризики, дається оцінка інвестиційного клімату.

Інвестиційне середовище НПФ включає в себе сформовані соціально-економічне, організаційно-правове та політичне середовища, що забезпечують або гальмують розвиток інвестиційної діяльності. Інвестиційне середовище можна поділити на зовнішнє та внутрішнє середовища.

Зовнішнє середовище є сукупністю суб'єктів, що впливають на інвестиційну діяльність, але не безпосередньо, а через елементи макросередовища. Аналіз зовнішнього середовища дає змогу виявити чинники, що сприяють або перешкоджають ефективній інвестиційній діяльності НПФ. Не всі елементи зовнішнього середовища мають однакове значення для фонду, тому важлива складова аналізу – виявлення тих з них, що відіграють значну роль.

Внутрішнє середовище – це сукупність суб'єктів, що мають безпосереднє відношення до самого НПФ та його можливостей у сфері недержавного пенсійного забезпечення та впливають на можливості фонду встановлювати і підтримувати з вкладниками та учасниками відносини успішного співробітництва.

Діагностика сильних і слабких сторін НПФ, інвестиційних можливостей та ризиків дає змогу оцінити реальність досягнення поставлених цілей. Найкращий результат спостерігається при пріоритеті сильних сторін над слабкими і можливостей над ризиками. Встановлення такого співвідношення в майбутньому – одне із завдань стратегічного управління НПФ.

Етап 5. Розробка стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ. Стратегія включає в себе найбільш ефективні шляхи реалізації інвестиційних цілей, комплекс принципів та заходів з розміщення пенсійних накопичень учасників фонду у фінансові інструменти з метою отримання максимальної прибутковості та зниження ризику, конкретизацію запланованих заходів за періодами її реалізації.

Розробка стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ базується на:

- попередній ідентифікації досягнутого рівня інвестиційного потенціалу НПФ;
- з'ясування інвестиційних можливостей та обмежень розвитку інвестиційного потенціалу НПФ;
- оцінюванні рівня інвестиційного ризику та вірогідності досягнення цілей;
- з'ясуванні відповідності рівня інвестиційної активності НПФ поточним та перспективним цілям його розвитку, повноти використання потенціалу;
- визначенні критеріїв вибору фінансових інструментів при формуванні інвестиційного портфеля НПФ.

Інвестування пенсійних накопичень НПФ здійснюється на принципах:

- вкладення коштів в ринкові інструменти з низьким несистематичним ризиком;

- розміщення активів в розрахунку на отримання дивідендного, купонного доходу або доходу від приросту вартості активу;

- інвестування коштів у фінансові інструменти з метою зниження ризику втрат;

- максимізації прибутку в період зростання ринку і мінімізації втрат у разі падіння ринку.

На підставі сформульованих цілей, аналізу зовнішнього середовища, оцінки потенціалу НПФ, інвестиційної привабливості, ступеня ризику, допустимого для фонду, а також етапу життєвого циклу його розвитку приймається базова стратегія розвитку фонду, що відображає загальний напрям його діяльності.

Етап 6. Реалізація та контроль за реалізацією стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ. На цьому етапі відбувається безпосереднє здійснення стратегічних дій, прийняття управлінських рішень, які супроводжуються реєстральним контролем. На етапі реалізації обраної стратегії необхідно розробити плани, програми з вказівкою цілей, заходів щодо їх досягнення, термінів, ресурсів і відповідальних осіб.

Стратегія розвитку інвестиційного потенціалу НПФ, орієнтована на досягнення стабільного доходу вище рівня інфляції, може бути реалізована за рахунок проведення активних операцій з державними та корпоративними облігаціями найбільш надійних емітентів, а також високоліквідними акціями великих вітчизняних підприємств. Тому стратегія повинна передбачати діяльність НПФ за двома напрямками: з облігаційною та з корпоративною частинами фонду. Допускається проведення короткострокових спекуляцій з постійним контролем ризиків. При несприятливій кон'юктурі ринку акцій кошти переводяться в облігації. В основу контролю за реалізацією такої стратегії має бути покладений принцип збереження вартості інвестиційного портфеля НПФ на рівні не нижче ліміту втрат, що визначається на кожний звітний період.

Інвестиційна діяльність компанії з управління активами потребує моніторингу відповідності поточних результатів заявленим інвестиційним очікуванням.

Контрольні заходи включають в себе організацію зустрічей з представниками компанії з управління активами НПФ на постійній основі, за результатами яких визначаються і коригуються інвестиційна стратегія, склад і структура активів, переданих в управління і очікувана прибутковість.

Етап 7. Коригування стратегії розвитку інвестиційного потенціалу НПФ. При зміні місії НПФ, а також базових цілей необхідно переглянути інвестиційну політику фонду. До коригування стратегії веде також зниження рівня інвестиційного потенціалу.

При коригуванні інвестиційної стратегії НПФ варто враховувати:

- етап життєвого циклу НПФ. Кожній із стадій життєвого циклу фонду притаманні ха-

рактерні їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів. Інвестиційна стратегія, що розробляється, дає змогу завчасно адаптувати інвестиційну діяльність фонду до майбутніх змін можливостей її розвитку;

- відкриття нових інвестиційних можливостей веде до зміни цілей операційної діяльності НПФ, вимагає вдосконалення або впровадження нових пенсійних схем, освоєння нових сегментів ринку з недержавного пенсійного забезпечення. У таких умовах суттєве зростання інвестиційної активності НПФ і диверсифікація форм його інвестиційної діяльності повинні носити прогнозований характер, що забезпечується розробкою чітко сформульованої інвестиційної стратегії.

Зміни можуть передбачати:

- зміну алокації фінансових інструментів відповідно до прогнозованої ситуацією в економіці;

- скорочення частки або закриття позиції за окремими емітентами або випусками цінних паперів;

- зміну загальної дюрації портфеля облігацій коштів пенсійних резервів та / або накопичень НПФ, переданих в довірче управління;

- узгодження списку кредитних організацій для розміщення депозитів.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що ефективна інвестиційна діяльність НПФ передбачає таку інвестиційну стратегію, яка забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей розвитку фонду; дає змогу реально оцінити інвестиційні можливості фонду, забезпечивши максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами; сприяє швидкій реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; дає змогу враховувати заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих факторів зовнішнього інвестиційного середовища і тим самим звести до мінімуму негативні наслідки та можливі ризики для діяльності фонду; відображає порівняльні переваги НПФ в інвестиційній діяльності в зіставленні з конкурентами; забезпечує реалізацію інвестиційної політики в найбільш важливих стратегічних рішеннях; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю; дає змогу формувати критеріальні оцінки вибору фінансових інструментів для формування інвестиційного портфеля; забезпечує ефективний розподіл і використання наявних інвестиційних ресурсів; сприяє адаптації до зміни зовнішнього середовища (економічних змін, політичних чинників, демографічної ситуації).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабірад М.М. Особливості інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 158.
2. Кондрат І.Ю. Особливості функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І.Ю. Кондрат, М.Б. Юринець // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 294-298.
3. Леонов Д. Тенденції розвитку інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів / Д. Леонов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – Вип. 25. – С. 210-218.
4. Недержавні пенсійні фонди у структурі сучасних пенсійних систем: монографія / Т.С. Смовженко, Н.В. Ткаченко, Н.А. Цікановська; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко. – К.: УБС НБУ, 2012. – 310 с.
5. Про затвердження Положення про інвестиційну декларацію недержавного пенсійного фонду [Електронний ресурс]: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27.11.2003 № 139. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1165-03>.
6. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV [зі змін та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
7. Савченко Я.П. Управление активами НПФ: критерии результативности в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/tristar.com.ua.
8. Соколов А.П. Государственное регулирование инвестирования пенсионных накоплений / Сб. науч. трудов по материалам итогов VI заочной Международной конференции «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации». – Саратов: СГСЭУ, 2012. – С. 58-60.
9. Суріна О.В. Інвестиційні інструменти недержавних пенсійних фондів // О.В. Суріна // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1(42). – С. 123-127.
10. Федоренко А. Інвестиційний потенціал накопичувальної системи пенсійного страхування / А. Федоренко // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 132-141.

УДК 336.713

Шаповал Л.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Корніаш В.С.***магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

OPTIMIZATION MANAGEMENT AREAS COMMERCIAL BANK FINANCIAL SECURITY

АНОТАЦІЯ

У роботі розглянуто напрями оптимізації управління фінансовою безпекою комерційного банку, а саме: фінансовий контролінг, SWOT-аналіз, сек'юритизація активів, а також сценарії управління кредитною діяльністю банку. При цьому відповідні напрями були обґрунтовані на прикладі діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк».

Ключові слова: менеджмент, фінансова безпека, сек'юритизація, контролінг, сценарний підхід, SWOT-аналіз.

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены направления оптимизации управления финансовой безопасностью коммерческого банка, а именно: финансовый контроллинг, SWOT-анализ, секьюритизация активов, а также сценарии управления кредитной деятельностью банка. При этом соответствующие направления были основаны на примере ПАО КБ «ПриватБанк».

Ключевые слова: менеджмент, финансовая безопасность, секьюритизация, контроллинг, сценарный подход, SWOT-анализ.

ANNOTATION

This article examines trends to optimize the management of financial security of commercial banks, namely, financial controlling, SWOT-analysis, asset securitization and credit management scripts of the bank. In this case, the relevant directions were founded on the example of PJSC CB «PrivatBank».

Keywords: management, financial security, securitization, Controlling, scenario approach, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвиток банківської системи передбачає пошук реальних шляхів мінімізації ризиків й отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників та підтримання життєдіяльності банку. Тому успішне вирішення цього питання потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем для оптимізації управління фінансовою безпекою комерційного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використанням методів управління фінансовою безпекою банку в національних банківських установах стає все більш поширеним. Та все ж існують проблеми, розгляд та вирішення яких знайшли своє відображення в роботах учених-економістів: С.М. Побережного, К.С. Горячевої, Д. Лободи, Г.І. Спяк, І.М. Якуб'як, Н.В. Зачосової та ін. Разом з тим, незважаючи на різноплановість робіт названих фахівців, питання

напрямів удосконалення управління фінансовою безпекою комерційного банку в сучасних умовах залишається недостатньо вивченим та вимагає подальшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні напрямів оптимізації менеджменту фінансової безпеки комерційного банку та їх практичному обґрунтуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовою безпекою банку забезпечує стан банківської установи, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, досягненням максимально можливої платоспроможності та стійкості банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу й найбільш прибуткових напрямів його вкладень, здатністю досягати поставлені цілі і генерувати достатні фінансові ресурси для забезпечення стійкого розвитку.

З метою оптимізації менеджменту фінансової безпеки банку пропонується розглянути доцільність використання напрямів підвищення рівня фінансової безпеки. За допомогою матричного підходу розглянемо характерні ознаки, переваги та недоліки запропонованих напрямів (табл. 1).

Одним із напрямів оптимізації забезпечення фінансової безпеки комерційного банку є сек'юритизація.

У сучасній зарубіжній практиці [7] існують підходи щодо застосування сек'юритизації:

1. Традиційний підхід – пов'язаний з використанням довірчого управління сек'юритизованими активами, при якому первинний власник активів відчужує на користь цільової компанії (SPV) високоліквідні активи, а цільова компанія виплачує вартість відчужених активів у момент реального продажу (true sale).

2. Синтетичний підхід – пов'язаний з використанням кредитних деривативів (в основному, свопів) з метою переведення на цільову компанію кредитного ризику по сек'юритизованих активах. Зокрема, використання свопу має на меті обмін фіксованими процентними став-

ками між банком і SPV з фіксацією процентного спреда як різниці між виплатами по прібуткових активах, які залишаються на балансі банку, і виплатами по сек'юритизаційних цінних паперах.

Варто зазначити, що для українських банків найбільш прийнятним є перший підхід, так як він має більш спрощену процедуру застосування.

Оцінка методу сек'юритизації активів для досліджуваного банку передбачає наступний алгоритм її реалізації (рис. 1).

Використовуючи вищенаведений алгоритм, визначимо обсяг активів ПАТ КБ «Приват-Банк» для сек'юритизації. Так, іпотечні кредити складають 200 млн дол. США, а споживчі кредити – 300 млн дол. США.

Наступний етап алгоритму передбачав визначення траншів цінних паперів, що надало можливість розподілити їх на класи за ступенем дохідності та ризику (табл. 2).

Виходячи з даних таблиці 2 варто зазначити, що розподіл цінних паперів на окремі транші

Таблиця 1

Переваги і недоліки методів оптимізації управління фінансовою безпекою банку

	Характеристика	Переваги	Недоліки
Сек'юритизація активів	інструмент забезпечення додаткового фінансування і регулювання руху позикового капіталу, сутністю якого є продаж на ринку частини активів банку (зобов'язань клієнтів по виданим позичкам) в формі цінних паперів, забезпечених цими активами і погашаються з засобів, що надходять від позичальників; це виведення активів із балансу банку та їх рефінансування за допомогою емісії цінних паперів на ринку капіталу.	<ul style="list-style-type: none"> – дешевший порівняно з іншими методами отримання фінансування; – сприяє поліпшенню різних банківських нормативів і фінансових співвідношень [5]; – залучає фінансування на триваліший термін (порівняно із звичайним кредитуванням); – диверсифікує джерела фінансування за рахунок випуску компанією спеціального призначення цінних паперів; – дає банку додаткові прибутки від різниці між процентними ставками при сек'юритизації активів і виплатами інвесторам; – сприяє ефективнішому використанню капіталу; – перекладає кредитний ризик банку за борговими зобов'язаннями на цільову компанію, яка виступає боржником [7]; – забезпечують інвесторам кращі умови; – зниження податків через відрахування витрат із сек'юритизації. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність належної нормативно-правової бази; – недостатній розмір активів для сек'юритизації у більшості банків України; – банк може знизити стандарти кредитування; – обмеження контролю над активами переданими спеціалізованою компанією; – значні початкові трансакційні витрати (юристам, SPV, рейтинговому агентству, страховій компанії) [10].
Фінансовий контроль	регуляторна керуюча система, що координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням та внутрішнім контролем, забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки банку, своєчасне виявлення відхилень від нормативних значень і планових показників та прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на їх нормалізацію.	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ефективності реалізації функцій внутрішнього контролю; – отримання керівництвом релевантної й достовірної інформації про поточний стан основних показників діяльності компанії в зручному вигляді; – розробка різноманітних рекомендацій і планів щодо окремих процесів діяльності, перспективних напрямів розвитку; – забезпечити зацікавленість не лише керівництва, а й співробітників у реалізації стратегічної мети та завдань компанії; – регулярно порівнювати планові показники з фактичними, оперативно впливати на ситуацію та своєчасно реагувати у разі наявності значних відхилень. 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість існуючих методів аналізу; – загроза статусу груп (планово-економічного відділу, бухгалтерії, фінансовому відділі тощо) та осіб (начальникам відповідних відділів); – низька сумісність із традиційними системами інформаційного забезпечення; – необхідність додаткового вивчення.
SWOT-аналіз	передбачає процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для банку можливостями, загрозами, сильними сторонами, слабкими сторонами, результати якого в подальшому можуть бути використані для формування і вибору стратегій банку.	<ul style="list-style-type: none"> – можливо сформулювати перелік стратегій банку з урахуванням їхніх особливостей – адаптації до середовища і формування впливу на нього; – простота і можливість витратити невеликі кошти на його проведення; – гнучкість і наявність безлічі варіантів, а також можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформулювати стратегічні пріоритети; – можливість періодично проводити діагностику ринку та ресурсів підприємства [6]. 	<ul style="list-style-type: none"> – неможливість врахування всіх сил і слабкостей, можливостей і загроз; – суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [6]; – погана адаптація до середовища, що постійно змінюється.
Сценарний аналіз	одним з найбільш ефективних інструментів передбачення тенденцій і варіантів розвитку тих чи інших соціально-економічних явищ; передбачає проведення сценарного дослідження, в ході якого будуються кілька альтернативних сценаріїв.	<ul style="list-style-type: none"> – на основі сценаріїв з'являється можливість більш повного і точного визначення перспектив розвитку банківських структур у сформованій економічній ситуації з урахуванням неоднорідності впливу різних факторів; – аналіз сценаріїв дає можливість формування стратегії для досліджуваного об'єкта або ж заперечення вже розробленої стратегії [5]. 	<ul style="list-style-type: none"> – логічна кількість комбінацій змінних у економічних сценаріях обмежена [3]; – необхідність глибокого кількісного дослідження кожного сценарію.

дасть змогу структурувати інвесторів залежно від ризику цінного паперу. Інвестори, які зацікавлені у мінімізації ризику, виберуть клас А, інвестори, які бажають отримати максимальний прибуток в умовах високого ризику – клас В, а середній рівень ризику матимуть інвестори цінних паперів класу В.

Таблиця 2
Транші та дохідність цінних паперів
для сек'юритизації активів

Показник	Обсяг, млн дол. США	Дохідність, %
Іпотечні кредити	200	18-20
Транші цінних паперів		
Транш А	85	15
Транш Б	65	18
Транш В	50	20
Споживчі кредити	300	30
Транші цінних паперів		
Транш А	150	15
Транш Б	100	18
Транш В	50	20

Завершальним етапом алгоритму передбачав розрахунок додаткового доходу від сек'юритизації запропонованих активів. Це дасть можливість банку отримати додатковий дохід у розмірі 38,05 млн дол. США (1,55 млн дол. США – від сек'юритизації іпотечних кредитів, 36,5 млн дол. США – від сек'юритизації споживчих кредитів).

Ефективність впровадження сек'юритизації активів дасть змогу ПАТ КБ «ПриватБанк» в майбутньому оптимізувати рівень його фінансової безпеки за рахунок мінімізації кредитного ризику, збільшення ліквідності активів та отримання додаткового доходу.

Наступним напрямом оптимізації банківського менеджменту є контролінг фінансової безпеки банку, основними функціями якого є:

- спостереження за реалізацією завдань, встановлених системою планових показників та нормативів забезпечення фінансової безпеки;

- вимір ступеня відхилення рівня фінансової безпеки від передбаченого;

- діагностика зменшення рівня фінансової безпеки банку та суттєвого зниження темпів її розвитку;

- розробка оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової безпеки банку у відповідність із передбаченими цілями та показниками;

- коректування за необхідності окремих цілей та показників системи фінансової безпеки у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку та внутрішніх умов здійснення діяльності.

Контролінг фінансової безпеки банку доцільно проводити у шість етапів.

Перший етап передбачає визначення об'єкту контролінгу, тобто управлінські рішення за основними аспектам забезпечення захисту фінансових інтересів.

На другому етапі визначається один із видів контролінгу: стратегічний, поточний та оперативний контролінг.

На третьому етапі ранжується за значимістю система показників кожного виду контролінгу фінансової безпеки. У процесі такого ранжування спочатку до системи пріоритетів першого рівня відбираються найбільш важливі із контролюючих показників даного виду контролінгу. Далі формується система пріоритетів другого рівня, показники якого знаходяться у факторному зв'язку із показниками пріоритетів першого рівня. Аналогічним чином формується система пріоритетів третього та наступних рівнів.

На четвертому етапі після ранжування контролюючих показників забезпечення фінансової безпеки банку, виникає необхідність встановлення кількісних стандартів за кожним з них. Стандартами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів, система державних або розроблених норм та нормативів, що забезпечують його фінансову безпеку [9].

На п'ятому етапі будується система моніторингу показників, що включаються в контролінг. Система моніторингу є найбільш активною частиною механізму постійного спостереження за найважливішими показниками забезпеченості захисту його фінансових інтересів, визначення загроз і проблем та виявлення їх причин [4].

Заключний етап контролінгу передбачає формування системи алгоритмів дій щодо усунення загроз фінансової безпеки банку. Принципова система дій у цьому разі полягає в трьох алгоритмах: «нічого не робити» – реалізується, коли рівень фінансової безпеки вище критичного критерію; «усунути відхилення»; корегування показників та нормативів.

Отже, впровадження в ПАТ КБ «ПриватБанк» системи контролінгу дасть змогу під-

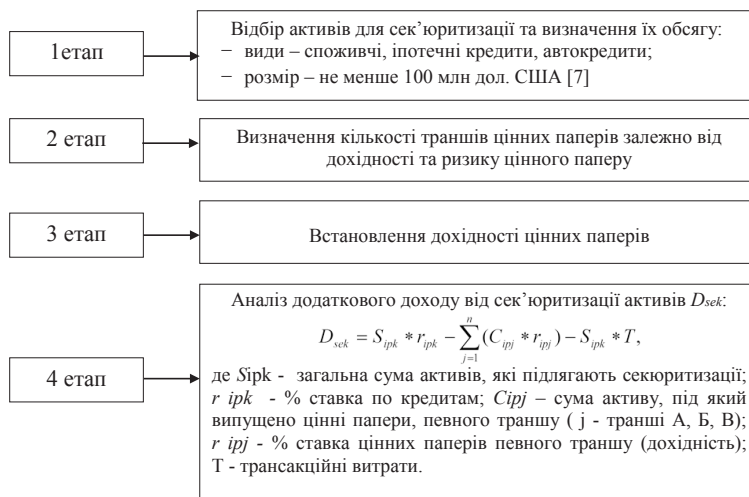


Рис. 1. Алгоритм сек'юритизації активів банку

1	2	3	4
<p>Внутрішнє середовище</p>	<p>Сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Лідруючі позиції на банківському ринку 2. Велика клієнтська база 3. Висококваліфікований персонал 4. Широкий асортимент запропонованих послуг 5. Високий рівень банківського сервісу 6. Широка мережа філій в Україні і за кордоном 7. Великий досвід роботи на ринку України 8. Високий рівень техніко-технологічного оснащення 9. Система підвищення кваліфікації персоналу 	<p>Можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність тісних контактів із іншими організаціями 2. Збільшення частки ринку 3. Позитивні оцінки міжнародних рейтингових агентств 4. Удосконалення системи управління ризиками 5. Підвищення безпеки праці у відділеннях банку 	<p>Зовнішнє середовище</p> <p style="text-align: center;">4</p> <p>Загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низька платоспроможність населення 2. Занепад економічної активності споживачів банківських послуг 3. Підвищення вартості і зменшення попиту на банківських послуг 4. Поліпшення на ринку позицій конкурентів 5. Зростання інфляції і процентних ставок, різкі зміни курсу валют 6. Посилення фінансової кризи 7. Розширення регіональних банків 8. Високі темпи зростання не тільки об'ємів кредитування, але і ризикованості даних операцій
<p>Внутрішнє середовище</p>	<p>Сильні сторони</p> <p>Членство в міжбанківських об'єднаннях, біржах та достатній рівень прибутковості дають можливість привабити нових інвесторів для збільшення власного капіталу й підвищення рівня фінансової стійкості. Завдяки розширенню асортименту послуг з використанням мережі Інтернет, оптимізації дистанційного обслуговування, розробки інновацій можна привабити більше клієнтів і розширити клієнтську базу і частку ринку, також розширити масштаби роботи з приватними особами і корпоративними клієнтами й таким чином отримати вищий процентний прибуток</p>	<p>Стан фінансової безпеки</p> <p>Членство в міжбанківських об'єднаннях, біржах та достатній рівень прибутковості дають можливість привабити нових інвесторів для збільшення власного капіталу й підвищення рівня фінансової стійкості. Завдяки розширенню асортименту послуг з використанням мережі Інтернет, оптимізації дистанційного обслуговування, розробки інновацій можна привабити більше клієнтів і розширити клієнтську базу і частку ринку, також розширити масштаби роботи з приватними особами і корпоративними клієнтами й таким чином отримати вищий процентний прибуток</p>	<p>Стан фінансової загрози</p> <p>Загострення економічної кризи може призвести до скорочення заробітної плати співробітникам, а як наслідок – збільшити плінність кваліфікованих кадрів. Загострення економічної кризи та скорочення платоспроможності населення може призвести до зменшення кількості наданих банківських послуг, а відповідно й доходів банку, що знизить рівень прибутковості. Використання передових інформаційних технологій та швидкість проведення операцій завдяки широкій мережі кореспондентських рахунків дасть можливість вчасно реагувати на змінення темпу інфляції та курсу валют</p>
<p>Внутрішнє середовище</p>	<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Плінність кадрів серед окремих категорій персоналу 2. Низька захищеність рядових співробітників в розвитку банку 3. Висока вартість повернутих ресурсів для іпотечного кредитування і структури. 4. Масштабність організаційної структури. 5. Надмірний документообіг 	<p>Стан фінансового ризику</p> <p>Плінність кадрів заважає створити ефективно працюючу команду і негативно впливає на корпоративну культуру організації. Зниження вимог до операційно-касових працівників може подолати цю проблему. Низька привабливість кредитування для населення із за високої вартості кредитів. Зниження облікової ставки НБУ може дати змогу збільшити кількість кредитів фізичним особам, а отже, й процентні доходи. Для привабливості клієнтів потрібно здійснювати більш активну роботу відділу маркетингу.</p>	<p>Стан фінансової небезпеки</p> <p>Зниження рівня довіри населення та подальший відтік ресурсів і клієнтів може унеможливити відновлення платоспроможності банку, й погіршити стан ліквідності та фінансової стійкості банку. Загострення економічної кризи та скорочення платоспроможності населення може також призвести до скорочення залучених коштів від населення та унеможливити нарощення необхідної ресурсної бази для відновлення платоспроможності банку. Зростання темпу інфляції і коливання валютних курсів може погіршити управління кредитними і валютними ризиками, й скоротити процентний дохід. Вдосконалення системи управління, її динамічності і гнучкості, зберігаючи при цьому можливість зниження ризиків за рахунок масштабних ресурсів. Підвищення зарплати і поліпшення соціального забезпечення дасть змогу залучити професійних кадрів, які в свою чергу збільшать ефективність роботи над загрозами банку</p>

Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу ПАТ КБ «ПриватБанк»

вищити ефективність процесу управління його фінансовою безпекою, а саме забезпечити концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки банку та своєчасно виявити загрози і прийняти оперативні управлінські рішення, спрямовані на їх уникнення.

З метою комплексного оцінювання загроз банку, визначення їх класифікаційних ознак та заходів щодо забезпечення ефективного управління фінансовою безпекою банку пропонується використовувати SWOT-аналіз.

Використання SWOT-аналізу передбачає певні особливості: сильними сторонами фінансової безпеки банку виступають позитивні внутрішні умови здійснення фінансової діяльності, слабкими сторонами – негативні внутрішні умови у вигляді внутрішніх загроз, можливостями – позитивні зовнішні умови здійснення фінансової діяльності, власно загрозами – негативні зовнішні чинники у вигляді зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Для оптимізації менеджменту фінансової безпеки ПАТ КБ «ПриватБанк» визначається стратегія її управління за допомогою матриці SWOT-аналізу [11].

Побудуємо матрицю SWOT-аналізу для визначення фінансових загроз та можливостей відповідного банку (рис. 2).

Таким чином, використання SWOT-аналізу дасть змогу оптимізувати систему управління фінансовою безпекою ПАТ КБ «ПриватБанк», з урахуванням фінансових загроз та можливостей.

Також у роботі запропоновано використання сценарного підходу управління кредитною

діяльністю банку як напряму оптимізації його фінансової безпеки.

Метою сценарного підходу є визначення дій банківської установи у майбутньому, що дозволить уникнути фінансової небезпеки [8].

Тому запропонуємо можливі сценарії управління кредитною діяльністю ПАТ КБ «ПриватБанк».

При цьому слід зазначити, що зростання обсягів кредитного портфеля супроводжується зростанням рівня його доходності. Але будь-яке збільшення обсягів кредитних операцій спричиняє зростання ймовірності появи кредитного ризику, ступінь якого може змінюватися як у позитивний, так і в негативний бік.

Розрахунок показників доходності та кредитного ризику проводився за такою послідовністю (рис. 3).

Результати даних показників для ПАТ КБ «ПриватБанк» представлено в таблиці 3.

Таблиця 3
Показники кредитної діяльності
ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2012–2014 рр.

Назва показника	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення
Доходність кредитів	9,81%	10,12%	11,59%	1,78%
Кредитний ризик	4,62%	4,38%	5,01%	0,39%
Коефіцієнт варіації	0,47	0,43	0,43	-3,86%

Враховуючи отримані результати, правомірно запропонувати можливі сценарії управління

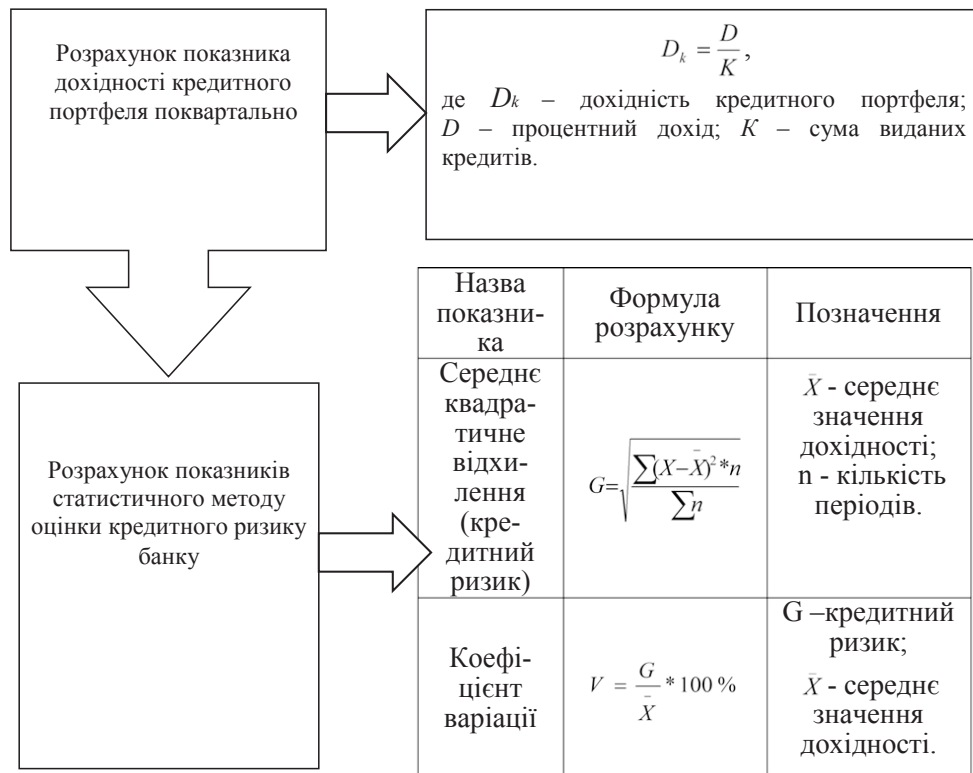


Рис. 3. Показники оцінки доходності та кредитного ризику банку

кредитною діяльністю ПАТ КБ «ПриватБанк» з метою оптимізації його фінансової безпеки (рис. 4).

Виходячи з даних таблиці 3 та рисунка 4 можна зробити висновки:

1. Високоризиковий варіант передбачає отримання максимального рівня доходу в умовах високого ступеня ризику. Дана ситуація була характерною для 2014 року, коли показник ризику (G) знаходився в інтервалі від 5,01 до і дорівнював 5,01%. При цьому дохідність (D) від кредитних операцій була максимальною і дорівнювала 11,59%.

2. Середньоризиковий варіант сценарію – це значення ризику від 4,38% до 5,01% та дохідності від 9,81% до 11,59%. Така ситуація спостерігалася у 2012 р. та 2013 р. кредитної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк», для якої був характерний середній рівень ризику та дохідності.

3. Низькоризиковий варіант розвитку кредитної діяльності характеризується зменшенням рівня дохідності в результаті зменшення ймовірності появи ризику. Так, протягом досліджуваних років даний варіант розвитку у ПАТ КБ «ПриватБанк» не спостерігався.

Отже, проведені розрахунки надають можливість зазначити, що кредитна діяльність є ризиковою протягом аналізованого періоду. Тому з метою оптимізації менеджменту фінансової безпеки банку було запропоновано три варіанти розвитку сценаріїв управління кредитною діяльністю ПАТ КБ «ПриватБанк», які можуть бути використані в майбутньому.

Висновки. Виходячи з вищевказаного, доцільно зробити такі висновки від впровадження запропонованих напрямів оптимізації управління фінансовою безпекою ПАТ КБ «ПриватБанк». Сек'юритизація активів дасть змогу збільшити ліквідність активів, зменшити рівень кредитного ризику та поліпшити банківські нормативи і співвідношення, а також отримати додатковий дохід. Впровадження фінансового контролінгу забезпечить оптимізацію внутрішнього контр-

олю за фінансовими операціями, своєчасність виявлення загроз і реалізації заходів щодо їх уникнення або зменшення їх впливу на банківську діяльність. Використання SWOT-аналізу вдосконалив систему управління фінансовою безпекою та визначить загрози і можливості банку. Сценарій управління кредитною діяльністю дасть змогу прийняти управлінські рішення з урахуванням ступеня ризику і рівня дохідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Постанова НБУ «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні» від 2.06.2009 р. № 315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Георгієв В.А. Формування концепції сценарного підходу до управління економічним потенціалом підприємства / В.А. Георгієв // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 107-109 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
4. Горячева К.С. Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Менеджер. – 2004. – № 2(28). – С. 96-103.
5. Зачосова Н.В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні / Н.В. Зачосова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 74-78.
6. Коновалова О. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки / О. Коновалова, Т. Андрущакевич. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
7. Лобода Д. Перспективи використання сек'юритизації комерційними банками України / Д. Лобода, К. Черкашина // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 361-367.
8. Спак Г.І. Порівняльний аналіз сучасних моделей оцінки портфельного кредитного ризику банку / Г.І. Спак, М.М. Фастовець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sevntu.com.ua>.



Рис. 4. Формування сценарію управління кредитною діяльністю ПАТ КБ «ПриватБанк»

9. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підруч. / А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 627 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-726.htm.
10. Чубук Л.П. Механізм сек'юритизації та цього роль для підвищення конкурентоспроможності фінансових інститутів / Л.П. Чубук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econom.univ.kiev.ua>.
11. Якуб'як І.М. Сучасні загрози фінансової безпеки комерційних банків України та методи їх управління / І.М. Якуб'як // «Науковий огляд». – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukajournal.org>.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.1:352(477)

Артеменко Н.В.
*старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Линник О.І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

**ОБЛІК ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
НАДХОДЖЕНЬ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ****ACCOUNTING OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS: PROBLEMS OF FORMING
OF RECEIVABLES AND WAYS OF THEIR DECISION****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито сутність поняття «місцевий бюджет», подано структуру доходів місцевого бюджету. Розглянуто проблеми реформування та шляхи покращення фінансового забезпечення місцевих бюджетів в Україні. Визначено роль місцевих бюджетів у реалізації програм соціально-економічного розвитку та запропоновано напрями збільшення власних доходів місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, фінансові ресурси, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, місцеве самоврядування, трансферти, регіональна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «местный бюджет», представлена структура доходов местного бюджета. Рассмотрены проблемы реформирования и пути улучшения финансового обеспечения местных бюджетов в Украине. Определена роль местных бюджетов в реализации программ социально-экономического развития и предложены направления увеличения собственных доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: местные бюджеты, межбюджетные отношения, финансовые ресурсы, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, местное самоуправление, трансферты, региональная политика.

ANNOTATION

In this paper revealed essence of the concept of «local budget», i filed income structure of local budget, the problems of reform and ways to improve the financial security of local budgets in Ukraine. Certain role of local budgets in realization of the programs of socio-economic development and directions of increase of own profits of local budgets are offered.

Keywords: local governments, interbudgetary relations, financial resources, profits of local budgets, community charges and collections, local self-government, transfers, regional policy.

Постановка проблеми. В умовах кризового стану економіки України особливої уваги потребують питання підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів. Важливою складовою цього процесу є відродження місцевих фінансів як об'єктивної економічної реальності, властивої фінансовим системам усіх сучасних

цивілізованих держав, що пов'язано з радикальною зміною концепції державної влади.

До найбільш гострих проблем у сфері формування місцевих бюджетів можна віднести: використання вільних бюджетних коштів, нестабільність доходної бази, неефективну систему вилучення надлишків загальнодержавних податків, недостатнє фінансування з Державного бюджету України.

Саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і 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. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування доходів місцевих бюджетів присвятили свої праці багато вітчизняних науковців, зокрема: О. Барановський, С. Булгакова, Д. Василик, О. Кириленко, О. Крайник, І. Луніна, В. Піхотський, В. Федосова, С. Юрій та ін. Практичні рекомендації щодо збільшення доходної частини місцевих бюджетів надано у наукових працях О. Гончаренка, О. Музики, В. Прохорової та ін. Аналіз рівня дослідження даної теми показує, що окремі аспекти формування доходів місцевих бюджетів досі залишаються невирішеними. Тому є потреба в подальшому вивченні проблеми формування доходів місцевих бюджетів.

Мета дослідження. Метою статті є розкриття особливостей формування доходів місцевих бюджетів, визначення недоліків та пошук резервів збільшення доходів є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються органи місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах великого значення набуває питання використання місцевих бюджетів як дієвого інструменту управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень державних та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних зобов'язань [2].

Місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи місцевого самоврядування, економічна сутність яких виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад, та використанні цих фондів на фінансування, утримання і розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства [3].

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність та дає їм змогу розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, у кінцевому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

За допомогою місцевих бюджетів місцева влада може впливати на локальну активність, створювати умови для економічного та соціального піднесення території.

Ефективне функціонування органів місцевого самоврядування передбачає їх широку автономію (децентралізацію) в межах своєї компетенції, порядку її здійснення і необхідних для цього коштів.

До основних складових фінансових ресурсів, що зараховуються до доходів місцевих бюджетів, належать: податки, збори та обов'язкові платежі, трансферти й запозичення.

Доходи місцевих бюджетів поділяються на доходи, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (перший кошик), та доходи, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (другий кошик).

До доходів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать податки та обов'язкові платежі [2].

Згідно зі ст. 97 Бюджетного кодексу України, до складу міжбюджетних трансфертів, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, належать дотації вирівнювання бюджету окремих територіально-адміністративних одиниць, субвенція на здійснення програм соціально захисту, субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого са-

моврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою, субвенцію на виконання інвестиційних проектів та інші субвенції [1].

Щороку у законах «Про Державний бюджет України» затверджується субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання заходів з упередження аварій та запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах, у т. ч. на капітальний ремонт сільських шкіл, розвиток та реконструкцію централізованих систем водопостачання та водовідведення, на впровадження заходів, спрямованих на зменшення витрат по виробництву, передачі та споживання теплової енергії та субвенція на газифікацію населених пунктів.

Вагомим дохідним джерелом, яке складає основу формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів в Україні, є податок на доходи фізичних осіб, оскільки він посідає провідне місце у формуванні доходів місцевого самоврядування щодо виконання делегованих та власних повноважень. Податок на доходи фізичних осіб став закріпленим податком, надходження від якого у фіксованих частках розподіляється між бюджетами адміністративно-територіальних одиниць різного рівня з метою забезпечення фінансування делегованих державою видаткових повноважень [4].

У процесі формування доходів місцевих бюджетів реалізується три найважливіших суспільних функції: інституційна, узгоджувальна та організаційна.

Інституційна функція у процесі формування доходів місцевих бюджетів здійснюється шляхом підтримки розвитку інституту місцевого самоврядування, зміцнення його фінансових засад тощо.

До головних елементів інституційної функції варто віднести встановлені правовими нормами інституції управління, їх взаємну ієрархію, компетенцію, правила їхньої діяльності, процедури підготовки і ухвалення рішень.

Узгоджувальна функція ґрунтується на природі утворення органів місцевого самоврядування, їхньому приватноправовому і публічному характері.

Організаційна функція системи формування доходів місцевих бюджетів полягає в координації дій її складових, досягненні взаємної відповідності функціонування її частин, за допомогою яких оптимізується процес формування доходів місцевих бюджетів.

Організаційна функція системи формування доходів місцевих бюджетів реалізується шляхом налагодження процесів кооперації та співробітництва у ході організації виробництва і надання громадянам місцевих суспільних благ [5].

Суб'єктами системи формування доходів місцевих бюджетів виступають органи державної влади, органи місцевого самоврядування, громадяни, асоціації органів місцевого самовряду-

вання, бюджетні установи, громадські некомерційні організації та приватний сектор.

Отже, система формування доходів місцевих бюджетів має такі складові: по-перше, нормативно-правове забезпечення, що полягає у визначених чинним законодавством організаційно-правових і майново-фінансових положеннях щодо розвитку місцевих фінансів; по-друге, форми і методи мобілізації доходів для наповнення місцевих бюджетів (самооподаткування, залучення коштів унаслідок їх перерозподілу між бюджетами різних рівнів; кредити, внутрішні місцеві позики тощо); по-третє, органи управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету (територіальна громада; селищні, міські, районні ради; виконавчі органи рад; органи самоорганізації населення тощо); по-четверте, форми організації системи фінансування, тобто місцеві бюджети, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах і бюджети місцевого самоврядування); по-п'яте, функції, компетенції, сфери відповідальності, закріплені за різними рівнями державної влади і місцевого самоврядування; по-шосте, фінансові інструменти формування доходів; по-сьоме, види та різновиди послуг, які надаються громадянам, підприємницьким структурам і неприбутковим організаціям; по-восьме, методичні рекомендації щодо моніторингу фінансової діяльності місцевих органів.

Натепер можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні:

- існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають у новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології;

- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;

- нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;

- недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються [9].

Основними напрямками подолання проблем, пов'язаних із формуванням надходжень в місцеві бюджети, є:

- чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади при формуванні доходної частини місцевих бюджетів;

- підвищення контролю при сплаті та використанні доходів місцевих бюджетів;

- пошук альтернативних джерел наповнення доходної частини бюджетів фінансовими ресурсами;

- формування доходної частини на підставі об'єктивної оцінки їх податкового потенціалу;

- використання стабільних базових показників та нормативних розрахунків від державних показників до місцевих бюджетів [6].

Вирішення питання зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів можливе шляхом внесення змін до чинного податкового законодавства, що визначає механізм справляння податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. З метою збільшення доходної частини місцевих бюджетів варто здійснити такі заходи:

- 1) реформувати систему муніципального оподаткування шляхом прийняття закону «Про місцеві податки і збори» в частині запровадження податку на майно, збору за здійснення підприємницької діяльності у сфері грального бізнесу, інших місцевих податків і зборів;

- 2) переглянути склад загальнодержавних та місцевих податків і зборів – на сьогоднішній день і прибутковий податок, і плата за землю не є місцевими податками і зборами, але закріплені за місцевими бюджетами. Ці платежі, принаймні, можна було б визнати місцевими і, звичайно, доцільно передбачити можливість органів місцевого самоврядування самостійно встановлювати і коригувати ставки місцевих податків, що відповідає положенням Європейської хартії;

- 3) розширити доходну базу місцевого бюджету за допомогою запровадження нових місцевих податків, зокрема, податку на нерухомість;

- 4) розширити повноваження органів місцевої влади.

Висновки. Успішний розвиток процесу становлення місцевих фінансів в Україні можливий лише за умови проведення в державі широкомасштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування, перебудова неефективних фінансово-бюджетної та податкової систем країни.

Враховуючи вищезазначене, варто зазначити, що фінансова система, яка формується в Україні, тільки тоді стане ефективною, коли в її складі, поряд із державними фінансами, чільне місце буде належати місцевим фінансам як самостійному інституту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001 № 5242-III // Відомості Верховної ради України. – 2001. – № 37. – С. 189.
2. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 3–12.
3. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 3–25.
4. Слухай С.В., Здерка Н.Я. Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 12–20.
5. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та Європейських країн / В.В. Зайчикова. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
6. Ярошевич Н.Б. Шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів в Україні / Н.Б. Ярошевич, О.Я. Липа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.10. – С. 278–282.

Буднік Т.В.
студент

*Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

Гнатенко Є.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського*

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING OF RECEIVABLES AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження недоліків наявної системи обліку та аналізу дебіторської заборгованості на основі діяльності підприємств України та запропоновано удосконалити методичний підхід до обліку та аналізу дебіторської заборгованості як інструменту покращення фінансового стану підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, облікова політика, монетарна дебіторська заборгованість, немонетарна дебіторська заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование недостатков существующей системы учета и анализа дебиторской задолженности на основе деятельности предприятий Украины и предложен методический подход к совершенствованию учета и анализа дебиторской задолженности как инструмента улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, учетная политика, монетарная дебиторская задолженность, немонетарная дебиторская задолженность.

ANNOTATION

In the article studied the shortcomings of the existent system of account and analysis of account receivable based on the activity of enterprises of Ukraine and it is suggested to perfect the methodical going near an account and analysis of account receivable as to the instrument of improvement of the financial fstate of enterprise.

Keywords: accounts receivable, provision for doubtful debts, registration policy, monetary receivables, non-monetary receivables.

Постановка проблеми. Облік та аналіз дебіторської заборгованості є одним із найбільш складних та пріоритетних питань, що зумовлено актуальною для України проблемою неплатежів, адже значне недоотримання коштів підприємства, з одного боку, за рахунок збільшення величини заборгованості покупців та замовників, а з іншого – за рахунок потреби погашення зобов'язань перед бюджетом за нарахованими податками чи виплати заробітної плати працівникам, тоді як безпосередній розрахунок з дебіторами ще не відбувся. Дебіторська заборгованість є нормальним явищем у діяльності підприємства до тих пір, коли вона контрольована та своєчасно погашається. Особливо проблемним є питання щодо суперечностей між бухгалтерським та податковим обліком

у формуванні резерву сумнівних боргів, обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Постановка правильно організованого обліку та аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах перш за все повинна сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомі дослідження питань регулювання організації бухгалтерського обліку та удосконалення аналізу дебіторської заборгованості здійснили вітчизняні та іноземні вчені Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Білик, Я.Ю. Герман, Є.О. Іванова, О.М. Колеснікова, Г.Г. Кірейцева, Н.М. Матицина, В.В. Скоробогатова, Н.Д. Хрущ та ін.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне дослідження теоретико-методичних положень та виявлення наявних проблем, пов'язаних з обліком розрахунків з дебіторами, та обґрунтування напрямів удосконалення обліку і аналізу дебіторської заборгованості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наявних підходів до визначення проблемних питань щодо дебіторської заборгованості та напрямів її удосконалення в науковому середовищі представлено в таблиці 1.

На нашу думку, на основі аналізу наукових праць і літературних джерел можна виділити найбільш актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості:

1. Проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці.
2. Проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості.
3. Проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів.
4. Проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.
5. Проблема проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками при наявних методах.

Проаналізувавши проблеми організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованос-

ті, проблеми її реальної оцінки, проблеми формування резерву сумнівних боргів та проблему відображення операцій з дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках, можна запропонувати такі рекомендації щодо вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками:

1. Необхідно приділити увагу організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчас-

но виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення платоспроможності покупців та замовників. У таблиці 2 представлена характеристика елементів облікової політики [8].

2. Оцінювати дебіторську заборгованість виходячи із критерію поділу її на монетарну та немонетарну: першу оцінювати у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вар-

Таблиця 1

Аналіз досліджень щодо питань обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Автор, джерело	Проблемні питання, що розглядаються	Пропозиції автора
Т.С. Єдинак [1]	Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах, класифікація видів заборгованості для її ефективного управління, визначення суми резерву сумнівних боргів.	Проблема диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.
Л.В. Погоріляк [4]	Удосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків.	Запропоновано для удосконалення обліку безнадійної заборгованості пропонується змінити назву рахунку 38 «Резерви сумнівних боргів» на «Коригування на сумнівні борги»; списувати сумнівну заборгованість з балансу лише тоді, коли вона перетворилася на безнадійну.
О.М. Колеснікова [2]	Проблема недостатнього дослідження аспектів практичного застосування резерву сумнівних боргів та списання безнадійних боргів в бухгалтерському та податковому обліку в контексті норм Податкового кодексу України.	Практичне застосування задекларованих норм в обліку вимагає суттєвих доопрацювань та доповнень у напрямі пристосування їх до конкретних умов господарювання з метою спрощення порядку обліку та складання фінансової та податкової звітності, а отже, і вдосконалення управління дебіторською заборгованістю.
С.М. Ксьондз [3]	Обґрунтування аспектів та методичних основ дебіторської заборгованості в системі управлінні підприємством за сучасних умов господарювання.	Управління дебіторською заборгованістю стає ефективним, коли підприємство визначає і підтримує оптимальний обсяг дебіторської заборгованості по сумі та у днях кредитування по кожному виду товарів або послуг виходячи з власного досвіду і специфічних умов підприємства, враховуючи при цьому технологічні особливості кожного виду продукції.
Л. Розумович [6]	Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та порядок бухгалтерського обліку розрахунків.	Дебіторська заборгованість відображається в усіх формах звітності. У балансі залишки по статтях дебіторської заборгованості відображаються в залежності від терміну погашення (в межах року чи більше) за різними статтями. Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі статті «Інші операційні витрати» звіту в формі № 2.
В.С. Сатур [7]	Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості.	З метою покращення розрахункової дисципліни та скорочення дебіторської заборгованості необхідно вжити таких заходів: 1. Внести зміни до плану рахунків та розробити методичні рекомендації з удосконалення облікових реєстрів щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками. 2. Забезпечити гармонізацію вітчизняних та міжнародних стандартів обліку дебіторської заборгованості, вдосконалити консолідовану фінансову звітність та облікові реєстри.
В.В. Скоробогатова [8]	Розглянуто та проаналізовано підходи вітчизняних та зарубіжних учених до оцінки монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості як змішаного активу.	Запропоновано оцінювати монетарну дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю. Немонетарну заборгованість необхідно оцінювати в залежності від обміну на подібні й неподібні активи.
В.В. Скоробогатова [9]	Відсутність дієвої методики внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як змішаного активу.	Запропоновано методику внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості.

тістю; другу оцінювати залежно від обміну на подібні (історична або переоцінена вартість) і неподібні активи (справедлива вартість). Дані зміни дадуть змогу більш достовірно та правдиво відобразити інформацію про дебіторську заборгованість в обліку та звітності з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища [9].

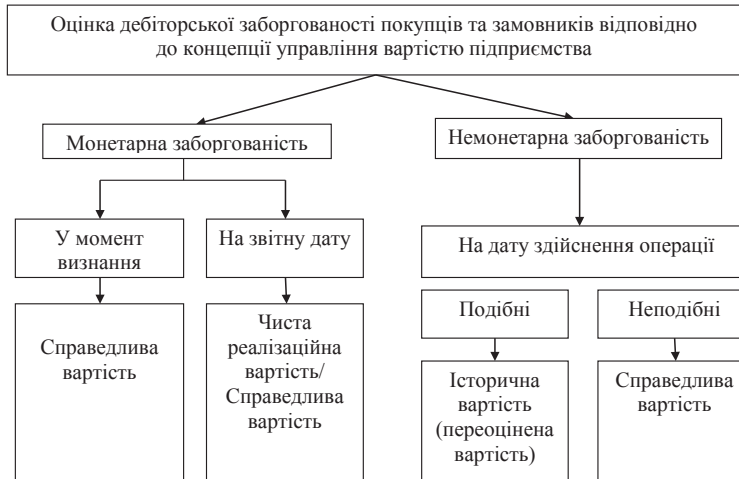


Рис. 1. Оцінка монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості покупців та замовників

3. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашеннями дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми дебіторської заборгованості, яка визнана сумнівною; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерву сумнівних боргів; про суми заборгованості, що раніше була визнана безнадійною [5].

4. Змінити назву наявних субрахунків поточної та довгострокової дебіторської заборгованості на монетарну і немонетарну. Для відображення довгострокової дебіторської заборгованості запропоновано ознаки, за якими необхідно будувати синтетичний та аналітичний облік. Відповідно до концепції управління вартістю підприємства оцінка дебіторської заборгованості буде мати наступний вигляд (рис. 1) [9].

5. Аналіз та оцінка стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством передбачає зовнішній та внутрішній аналіз,

Таблиця 2

Елементи облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості

Елемент облікової політики	Характеристика елементу облікової політики
1. Види діяльності підприємства	Необхідно чітко визначити види діяльності, якими займається підприємство, від цього залежить вибір заборгованості на яку нараховується резерв. Okремо зазначити перелік видів діяльності, що входять до операційної, фінансової та інвестиційної.
2. Форма ведення обліку	Зазначення форми ведення бухгалтерського обліку, що безпосередньо впливає на сукупність та послідовність використання облікових регістрів. Форма ведення обліку може бути ручна (журнальна, журнально-ордерна та ін.) і комп'ютеризована.
3. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості як активу здійснюється, якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена. У випадку із заборгованістю покупців та замовників додаються ще дві умови: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство продавець не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим активом. Передбачити в наказі додатково умови застосування оцінки заборгованості за справедливою вартістю, що відповідає вимогам концепції управління вартістю підприємства.
4. Класифікація та аналітика дебіторської заборгованості	Необхідно передбачити та закріпити в Наказі перелік класифікаційних ознак та види, на які поділяється дебіторська заборгованість для тих чи інших управлінських потреб та вказати відповідно до обраної класифікації розрізи аналітики для обліку заборгованості.
5. Визнання заборгованості сумнівною	Зазначаються критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною і джерела отримання інформації, а саме: прострочення боржником терміну погашення; порушення справи про визнання боржника банкрутом.
6. Період та метод нарахування резерву сумнівних боргів	Визначити термін проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву сумнівних боргів: на початку чи в кінці року. Зазначається вид методу нарахування резерву, а також терміни та підстави його нарахування: – на підставі платоспроможності окремих дебіторів (зазначити перелік документів, за якими визначається така платоспроможність); – на підставі класифікації дебіторської заборгованості за термінами її виникнення (зазначити, на які групи за строком вона розподіляється).
7. Визнання заборгованості безнадійною	Визначаються критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства.
8. Порядок списання безнадійної заборгованості	Зазначити порядок, за яким списується безнадійна заборгованість, зокрема закріпити в Наказі, що заборгованість списується з балансу відповідно до розпорядження керівника на підставі проведеної інвентаризації та письмового обґрунтування доцільності списання.

виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей, визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства, поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення. Це надасть можливість задовольняти інформаційні потреби облікового персоналу в розрізі її структурних елементів, а також дасть змогу окреслити суми заборгованості, що вилучені із господарського обороту різними дебіторами для цілей управління й контролю.

Важливою умовою покращення обліку є введення комп'ютерної форми обліку. Використання комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації бухгалтерського обліку, причому з допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на визначальний фактор організації обліку.

Застосування комп'ютерів дало б змогу автоматизувати робоче місце бухгалтера і підняти на якісно новий рівень процес реєстрації господарських операцій. Бухгалтер працював би на комп'ютері в діалоговому (інтерактивному) режимі, використовував би зворотній зв'язок у процесі обробки даних і отримання відповідних вихідних документів.

Висновки. На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства неспроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагомий частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємонеplateжів. Проведений аналіз наукових праць провідних спеціалістів в області бухгалтерського обліку допоміг виділити основні проблеми дебіторської заборгованості як об'єкта обліку та аналізу, а також запропонувати шляхи їх вирішення. Урахування та вирішення усіх зазначених проблем дасть змогу раціонально організувати облік та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-pidpriyemstv/54-problemi-upravlinnya-debitorskoju-zaborgovanistyu-pidpriyemstv-v-umovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>.
2. Колеснікова О.М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті податкового кодексу України / О.М. Колеснікова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=772>.
3. Ксьондз С.М. Дебіторська заборгованість як об'єкт управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk_tup/2010/\(154\)%20VKNU-ES2010N4Volume1.pdf](http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk_tup/2010/(154)%20VKNU-ES2010N4Volume1.pdf).
4. Погоріляк Л.В. Удосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.orgsun.com/1/1/635-1.php>.
5. Подоляннюк Р.В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості / Р.В. Подоляннюк // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 114-116.
6. Розумович Л. Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та порядок бухгалтерського обліку розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf.
7. Сатур В.С. Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf.
8. Скоробогатова В.В. Методика бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості як складової змішаних активів / В.В. Скоробогатова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7(17). – С. 270-276.
9. Скоробогатова В.В. Підходи до оцінки монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості / В.В. Скоробогатова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 2(23). – С. 337-342.

УДК 366.62

Васюренко Л.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Луганського національного аграрного університету

СОЦІАЛЬНО-ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ФОНД ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

SOCIO-TAX BURDEN ON PAYROLL UNDER ECONOMIC TRANSFORMATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи як елементи собівартості продукції займають вагомe місце у плануванні витрат підприємства. Створення умов для реалізації фінансового компромісу між потребами держави в коштах та інтересами підприємницьких структур повинно сприяти соціально-економічному розвитку країни.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, податкове навантаження, податковий тягар.

АННОТАЦИЯ

Заработная плата и отчисления на социальные мероприятия как элементы себестоимости продукции занимают важное место в планировании расходов предприятия. Создание условий для реализации финансового компромисса между потребностями государства в средствах и интересами предпринимательских структур должно способствовать социально-экономическому развитию страны.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, налоговая нагрузка, налоговое бремя.

ANNOTATION

Wages and deductions for social events – as elements of production costs – play an important role in planning the company's expenses. Creating conditions for the implementation of the financial compromise between the needs of the state in the media and the interests of business structures, the implementation of which should contribute to the socio-economic development of the country.

Keywords: salary, the tax burden, tax heaviness.

Постановка проблеми. У сучасних умовах існування ринкової економіки соціально-податкове навантаження на фонд оплати праці, яке становить від 36% до 68%, лягає на плечі роботодавців додатковим податковим тягарем, тому пошук та обґрунтування можливих шляхів для оптимізації соціально-податкового навантаження на фонд оплати праці є одним із головних заходів для раціоналізації всієї діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з оптимізацією соціально-податкового навантаження на фонд оплати праці, вивчали у своїх дослідженнях такі відомі вчені-економісти, як: Дідух О.В., Іванов Ю.Б., Іванчук Н.В., Загородній А.Г., Куцин Є.М., Меліхова Т.О., Партин Г.О., Писарчук О.С., Підлужний М.П., Ольховський В.Я., Царенко О.В., Якимів А.І. та ін. [2; 6–9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Достатня кількість наукових праць не вирішує до кінця питання оптимізації соціально-податкового навантаження на фонд оплати праці, тому потребує подальшого ви-

вчення та обґрунтування для планування податкового навантаження при управлінні господарською діяльністю підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні та формалізації теоретичних засад поняття соціально-податкового навантаження на фонд оплати праці з урахуванням сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принципи оподаткування вперше були сформульовані Смітом А. (усезагальність, справедливість, визначеність і зручність) та стали аксіомами організації податкової політики [1]. Відомий економіст Вагнер А., доповнюючи та обґрунтовуючи, пропонує дев'ять основних принципів, які класифікує у чотири групи: фінансові принципи оподаткування (достатність обкладання податками, еластичність, тобто здатність адаптуватися до державних потреб); загальногосподарські принципи (правильний вибір об'єкта оподаткування, вірна комбінація різних податків у таку систему, яка б рахувалася з наслідками й умовами їх перекладання); етичні принципи (усезагальність оподаткування, рівномірність); принципи податкового управління (визначеність, зручність сплати податку, максимальне зменшення витрат на стягнення податків) [2].

Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи як елементи собівартості продукції (робіт або послуг) займають вагомe місце у плануванні витрат підприємства, зменшуючи їх, підприємство має змогу оптимізувати витрати та податки, а в майбутньому збільшити прибутки і конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг. Тому від рівня соціально-податкового навантаження на заробітну плату значною мірою залежить допустимий розмір оплати праці, який підприємство має змогу встановити для її виплати. Адже зі збільшенням фонду оплати праці, відповідно, збільшуються розміри єдиного соціального внеску (ЄСВ), відсоток якого нараховується на фонд оплати праці та утримується разом з податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) та іншими видами утримань із фонду оплати праці. Базою розрахунку ЄСВ (як у частині нарахування, так і в частині утримання), відповідно до ст. 7 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI, є на-

рахована заробітна плата за видами виплат, що включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До бази для нарахування та утримання ЄСВ включаються також лікарняні та винагороди за договорами цивільно-правового характеру [13]. Заробітна плата є об'єктом обкладення ПДФО (п. 164.2 Податкового кодексу України (далі – ПКУ)). З метою оподаткування ПДФО під заробітною платою розуміють основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, що виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму (п.п. 14.1.48 ПКУ) [12]. Основними завданнями оптимізації соціально-податкового навантаження є зменшення навантаження на фонд оплати праці роботодавця шляхом зменшення діючої ставки єдиного соціального внеску, перегляду шкали прогресивного податку на доходи фізичних осіб у частині збільшення кількості щаблів цієї шкали.

Порівнюючи показник податкового навантаження України з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що даний показник у нашій державі є середнім. Проте тоді постає проблема нерівномірного перерозподілу податкових надходжень. Варто також зазначити про вплив пільг на розподіл податкового навантаження в Україні. Для платників податків, які не мають пільг і виконують свої платіжні зобов'язання, податковий тиск є удвічі більшим. Через це податкові зобов'язання нерівномірно розподіляються між галузями економіки і підприємствами. Тому певною мірою проблема нерівномірного розподілу податкового навантаження в Україні є значно гострішою, ніж проблема його загального рівня.

У країнах ЄС натомість поширені інші форми державної підтримки: звільнення деяких підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності; використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків; податкові кредити (відрахування із суми нарахованого податку). Наприклад, інвестиційний податковий кредит (застосовується у Бельгії, Великій Британії, Данії, Італії, Іспанії, Люксембурзі, Нідерландах, Португалії, Франції та ін.) являє собою відрахування із суми нарахованого податку частини (відсотка) або всієї суми інвестицій, здійснених у капіталомісткі сектори економіки або виробництво з низькою нормою прибутку. У Франції і ФРН законодавство передбачає від 10 і більше видів податкових кредитів [2]. Також для визначення податкового навантаження в країні необхідно звернути увагу на ставки податків. Для порівняння виберемо три податки, які займають основну частину в податкових надходженнях до бюджету у більшості країн: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб та податок на додану вартість (ПДВ) (табл. 1).

Таблиця 1
Ставки податків у країнах світу
на 01.01.2015 р., %

Країна	Податок з доходів		ПДВ
	Юридичних осіб	Фізичних осіб	
Австрія	25	21-50	21
Кіпр	10	20-30	15
США	25	38-59	25
Німеччина	30-33	15-45	19
Греція	25	0-40	19
Італія	31,4	23-43	20
Японія	30	5-50	5
Латвія	15	23	21
Польща	19	18 та 32	22
Великобританія	28	0-40	15
Україна	25	15	20
Данія	15-35	15-35	-

Загальне податкове навантаження на прибуток юридичних осіб в Україні на теперішній час складає 38%: фактично з валового прибутку підприємство має сплатити 20% ПДВ та 18% податку на прибуток. Податкове навантаження на фонд оплати праці складає в середньому 93%: для виплати 1 грн. заробітної плати підприємство має заплатити в бюджет від 0,93 грн., при цьому таке співвідношення не змінюється в залежності від розміру заробітної плати працівника. У табл. 2 розраховано податкове навантаження на фонд оплати праці в Україні щодо підприємств, які працюють на внутрішньому ринку. У ньому визначається, скільки необхідно підприємству, що працює на внутрішньому ринку України, заплатити податків і зборів до бюджету для виплати 1 грн. заробітної плати.

У пошуках виходу з даної ситуації основну увагу необхідно приділити двом основним напрямкам:

1. Створення належних макроекономічних умов для стимулювання сукупного попиту як вирішального фактора пожвавлення економіки, нарощування виробництва, а відтак, і розширення податкової бази. Це при тих самих розмірах податкових ставок (тобто без посилення податкового навантаження) забезпечить зростання дохідної частини бюджету. Через механізм останнього держава за рахунок збільшення отриманих надходжень зможе більшою мірою стимулювати попит, збільшивши та забезпечивши своєчасну виплату заробітних плат, пенсій, соціальних виплат тощо, збільшивши видатки на інвестиційно-інноваційну діяльність. Даний підхід базується на теорії англійського вченого Кейнса Дж.М. який у праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) основним фактором забезпечення сталого економічного зростання визначає саме ефективний сукупний попит, для розширення якого, з одного боку, необхідно збільшувати державні видатки, а з іншого –

скорочувати податкові надходження. Основними недоліками, які ускладнюють використання даного підходу в Україні у сьогодишніх умовах, на нашу думку, є: по-перше, наявність часового лагу між заходами із стимулювання сукупного попиту та зростання податкових надходжень, як результату розширення виробництва й сфери послуг і, відповідно, розширення податкової бази; по-друге, фактична наявність дефіциту Державного бюджету України та зростання зовнішнього державного боргу виключають можливість збільшення державних видатків при одночасному зменшенні податкового навантаження. Дійсно, постійна потреба у коштах для фінансування бюджетних установ, значні соціальні виплати – все це вимагає отримання якомога більших податкових надходжень щорічно. Ці поточні завдання унеможливають урахування перспективного бачення проблеми. Тому декларовані окремими представниками державної влади позиції щодо зменшення розмірів ставок окремих податків, повне скасування деяких податків та зборів взагалі на практиці не забезпечуються. Навпаки, з прийняттям щорічного закону про держбюджет «тимчасово» вводяться нові, іноді навіть не передбачені законами з питань оподаткування, податки та збори. Звісно, причиною цього є й криза політичної системи нашого суспільства, проте об'єктом наших досліджень виступають передусім економічні складові даної проблеми.

2. Другий напрям вирішення цієї проблеми, який, на нашу думку, є більш прийнятним для економіки України, базується на теорії економіки пропозиції. Інтерпретація аргументів прибічників даної теорії представлена кривою Лаффера – залежність податкових надходжень у бюджет від розміру податкових ставок. Дана теорія була використана на практиці адміністрацією США в межах податкової реформи 80-х років, потім практично у більшості розвинених країн Європи. Аналіз даного напрямку у контексті можливостей його використання

в нинішніх умовах транзитивної економіки України характеризується великою кількістю досліджень та розробок. Однак сьогодні моделі знаходження оптимальної податкової ставки, що пропонуються такими вітчизняними ученими, як Мельник П.І., Якушик І.С., Чугунов В.І., Петренко А.О., Скрипник В.І., Дудко А.О., Вдовиченко О.І. та ін., значно відрізняються у своїх припущеннях, а відтак, і результатах. Тому єдиної методики знаходження оптимальної податкової ставки, на жаль, не розроблено й досі.

Досить показовими необхідно визнати дослідження ефекту Лаффера економістами близького зарубіжжя – Мовшовичем С.А., Соколовським В.І., Папавою А.О., Балацьким Е.І. та ін. Визначальним моментом при вивченні їхніх підходів є відносна порівнюваність економіки України із країнами близького зарубіжжя і тому придатність запропонованих авторами результатів до використання у нашій країні.

Висновки. Узагальнюючи викладені підходи і точки зору з приводу оптимізації соціально-податкового навантаження на фонд оплати праці, можна зробити висновок, що з метою покращання умов ведення бізнесу, забезпечення соціального захисту громадян, легалізації заробітної плати, боротьби з «тіньовим сектором економіки» необхідно переглянути навантаження на фонд оплати праці роботодавця шляхом зменшення діючої ставки єдиного соціального внеску, перегляду шкали прогресивного податку на доходи фізичних осіб у частині збільшення кількості щаблів цієї шкали, підвищення ставки для найбільш заможних громадян, запровадження зниженої ставки для людей із низьким рівнем доходів. Завдання процесу оптимізації:

– заохочення платників щодо збільшення отриманого доходу та забезпечення його правової регламентації;

– створення умов для реалізації прагматичного фінансового компромісу між потребами держави в коштах та інтересами підприємниць-

Таблиця 2

Соціально-податкове навантаження оплати праці в Україні у 2015 р.

№	Показник	Ставка, %	Сума, грн.	Ставка, %	Сума, грн.
1	Заробітна плата		2 000		10 000
2	Нарахування (тільки соціальний внесок, ставка залежить від галузі, у середньому 35%)	35	700	35	3 500
3	Утримання (ЕСВ 3,6% + ПДФО 15% + військовий збір 1,5%)	20,1	372	20,1	1860
4	ПДВ*	20	450	20	2250
5	Разом зарплата працівника «на руки» (до виплати) (п. 1 – п. 3)		1628		8140
6	Всього сплата податків у зв'язку з виплатою заробітної плати, у т. ч. ПДВ* (п. 2 + п. 3 + п. 4)		1522		7610
7	Податкове навантаження на заробітну плату, що отримує працівник (п. 6 / п. 5)		0,93		0,93

* ПДВ необхідно враховувати при визначенні повного податкового навантаження. Підприємство, що проводить господарську діяльність на території України, обкладає напрацьовану додану вартість (зарплату та прибуток) податком на додану вартість. Іншими словами, щоб виплатити заробітну плату з нарахуваннями, підприємству необхідно мати кошти для сплати ПДВ.

ких структур, реалізація якого повинна сприяти соціально-економічному розвитку країни;
– забезпечення диференційованого оподаткування доходів підприємницьких структур;
– забезпечення синхронності позитивного впливу форм і методів оподаткування на доходи підприємницьких структур у часі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Роик В. Экономика, финансы и право социального страхования. Институты и страховые механизмы / В. Роик. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 258 с.
3. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
4. Аутсорсинг та аутстаффінг: суть і підстави для застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://juristoff.net/outsorsing-ta-autstaffing-sut-i-pidstavi-dlya-zastosuvannya/>.
5. Аутстаффінг – забезпечення персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhinfogroup.ru/uk/personal/54-autstaffing.html>.
6. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // *Фінанси України*. – 2009. – № 9(166). – С. 87–97.
7. Загородній А.Г. *Фінансово-економічний словник* / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк; 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
8. Куцин Є.М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є.М. Куцин // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 1. – С. 213–217.
9. Меліхова Т.О. Концептуальні основи обліку заробітної плати та аналізу податкового навантаження для підвищення рівня фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, М.Р. Єрьоменко // *Економічний вісник Донбасу*. – 2012. – № 1(27). – С. 150–155.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
12. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
13. Оліховський В.Я. Шляхи оптимізації податкового навантаження на оплату праці / В.Я. Оліховський // *Економіка праці та соціальна політика*. – 2014. – Вип. 6. – С. 218–221.
14. Царенко О.В. Технологія управління реалізації аутсорсингу / О.В. Царенко // *Наукові записки. Серія «Економіка»*. – 2012. – Вип. 19. – С. 242–248.

УДК 657.246

Волошан І.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Курило А.В.***студент факультету консалтингу та міжнародного бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ РУХУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

IMPROVING PRIMARY ACCOUNTING MOVEMENT OF STOCKS AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми документального оформлення руху продукції рослинництва. Проведено аналіз реквізитів первинних документів, який дозволив створити оптимальний набір обов'язкових та додаткових реквізитів. Запропоновано відомість надходження і вибуття продукції рослинництва, яка сформована за нормативними вимогами до реквізитного складу та потребами систем управління.

Ключові слова: первинний облік, документальне оформлення, продукція рослинництва, господарська діяльність, відомість, реквізити.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы документального оформления движения продукции растениеводства. Проведен анализ реквизитов первичных документов, который позволил создать оптимальный набор обязательных и дополнительных реквизитов. Предложена ведомость поступления и выбытия продукции растениеводства, которая сформирована по нормативным требованиям к реквизитному составу и потребностями систем управления.

Ключевые слова: первичный учет, документальное оформление, продукция растениеводства, хозяйственная деятельность, ведомость, реквизиты.

ANNOTATION

The article discusses the problem of documenting the movement of crop production. An analysis of requisites the primary documents, which would create the optimal set of required and optional requisites. Is suggested statement of income and disposals of crop production, which is formed on the regulatory requirements for the requisite composition and requirements management systems.

Keywords: primary accounting, documentation, plant products, economic activity, statement, details.

Постановка проблеми. Документальне оформлення всіх операцій з руху запасів є важливим елементом раціональної організації бухгалтерського обліку, бо саме вони є основою матеріального обліку. Суцільна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю об'єктів господарської діяльності та, зокрема, правильного і раціонального використання запасів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемними питаннями щодо первинного обліку займалися такі видатні вчені, як: Бутинць Ф.Ф., Голов С.Ф., Завгородній В.П., Пушкар М.С., Савицька Г.Б., Ткаченко Н.В.

У наукових працях даних вчених приділено значну увагу організації первинного обліку, його значенню на підприємстві, графіку документообігу як складовій бухгалтерського обліку, а також проблемним питанням підвищення ефективності формування та використання інформаційного забезпечення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність підприємств сільського господарства має специфіку обліку запасів, яка вимагає окремих форм первинних облікових документів та певного реквізитного складу. На жаль, не за всіма господарськими процесами існують досконалі первинні форми, тому вважаємо за необхідне дослідження складу та структури первинних документів з руху запасів.

Мета статті полягає в удосконаленні первинного обліку руху запасів, а саме продукції рослинництва на сільськогосподарському підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське підприємство характеризується різноманітними господарськими процесами з руху запасів, а саме їх надходженням, зберіганням, використанням та переміщенням. Кожен із перерахованих процесів повинен бути задокументований, а отже, знайти своє відображення в первинних облікових документах. Тому саме вибір форм первинних документів з руху запасів є важливим елементом організації обліку. Це є запорукою правильного та повного інформаційного забезпечення систем менеджменту підприємства при прийнятті управлінських рішень. Будь-яка господарська операція, відображена в бухгалтерському обліку і яка не підтверджена первинним документом, є незаконною. У бухгалтерському обліку документ є початком та основою його ведення [1, с. 184]. Операції з обліку сільськогосподарської продукції рослинництва є найбільш трудомісткими та займають найбільшу питому вагу в обліковій інформації, адже Україна є аграрною країною.

Також необхідно пам'ятати про сезонність робіт та оперативність, адже польові роботи залежать від кліматичних умов.

У процесі документального оформлення руху продукції рослинництва використовуються такі документи: реєстр приймання зерна та іншої продукції, відомість руху зерна та іншої продукції, акт на сортування і сушіння продукції рослинництва, накладна внутрішньогосподарського призначення.

Характеристику первинних документів з обліку продукції рослинництва наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика первинних документів з обліку руху продукції рослинництва на сільськогосподарських підприємствах

Назва первинного документу	Характеристика первинного документу
Реєстр приймання зерна та іншої продукції	Відображається зерно, яке прийшло від комбайна на тік або склад. Реєстр складається щодня на кожну культуру та її сорт. Він є підставою для оприбуткування зерна.
Відомість руху зерна та іншої продукції	У відомості здійснюється запис залишку на початок дня, надходження і видаток, а також залишок на кінець дня.
Акт на сортування і сушіння продукції рослинництва	Складається на току зерно, яке підлягає доробці. Акт складається в одному примірнику на кожну партію зерна, підписують агроном і завідуючий током і затверджує керівник господарства. Оформлений акт разом з іншими документами передається до бухгалтерії.
Накладна внутрішньогосподарського призначення	Внутрішньогосподарське переміщення зерна від однієї матеріально-відповідальної особи до іншої – з току на склад, до іншого місця зберігання чи використання.

Первинний облік на сільськогосподарських підприємства є найменш упорядкований та відрізняється великою трудомісткістю. Низький рівень організації первинного обліку значно стримує систему обробки інформації. Одним із напрямків покращання роботи облікового персоналу є її автоматизація, проте існує ряд труднощів. Однією з перешкод є вартість упровадження автоматизованих систем обліку, а також неможливість відмовлення від паперових форм первинних документів. Виходячи із вищесказаного, можна зробити висновок, що первинні документи необхідно удосконалювати, а саме зменшити їх кількість, спростити техніку складання та обробку документів. З метою вдосконалення процесу документування операцій з руху продукції рослинництва вважаємо за необхідне перш за все проаналізувати реквізитний склад існуючих первинних облікових документів, який дозволить створити оптимальний обсяг обліково-інформаційного забезпечення з руху запасів у рослинництві

з урахуванням об'єктивних потреб окремих управлінських рівнів.

Перелік обов'язкових реквізитів установлено ч. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996 [2] і п. 2.4 Положення про документальне забезпечення записів бухгалтерського обліку № 88 [3], а також обґрунтовано теорією бухгалтерського обліку [4]. Порівняльну характеристику обов'язкових реквізитів первинних документів наведено в табл. 2

Розглянемо більш детально кожен із реквізитів: назва підприємства – за допомогою даного реквізиту визначається належність конкретного підприємства до документу; назва документу – вказує на вид операції, яка буде здійснюватися; дата складання – вказує на дату здійснення операції та є обов'язковим реквізитом; місце складання документу – даний реквізит є елементом зручності, бо при внутрішньому переміщенні даний реквізит слугує уточнюючим елементом; зміст господарської операції – описує сутність операції, яка здійснюється, та є найважливішим реквізитом; одиниця виміру господарської операції – слугує для доповнення реквізиту «обсяг господарської операції»; обсяг господарської операції – є одним із головних, бо саме він вказує на кількість отримання (відпуску) продукції; підпис відповідальних осіб – цей елемент указує на правомірність та фактичне здійснення операції.

Крім обов'язкових реквізитів, також існують додаткові реквізити, які уточнюють та деталізують сутність операцій, до них відносять: номер документу, шифр, ідентифікаційний код підприємства, підстава для здійснення операції та ін.

Для складання первинного документу скористаємося моделлю формування обліково-інформаційного забезпечення за реквізитним складом залежно від мети документування (рис. 1) [5].

Умовно-постійний обов'язковий реквізит 2	Умовно-постійний додатковий реквізит 3
Умовно-змінний обов'язковий реквізит 1	Умовно-змінний додатковий реквізит 4

Рис. 1. Модель формування обліково-інформаційного забезпечення за реквізитним складом залежно від мети документування

Запропонована класифікаційна модель дозволяє підвищити якість первинної облікової інформації та відокремити інформаційні ресурси. Дана модель складається з умовно-змінних обов'язкових (блок 1), умовно-постійних обов'язкових (блок 2), умовно-постійних додаткових (блок 3), умовно-змінних додаткових реквізитів (блок 4). Але залежно від мети до-

кументування та потреб управлінського персоналу набір реквізитів підприємство має право формувати самостійно.

Документальне оформлення надходження, наявності і витрачання продукції рослинництва є досить відповідальним процесом, який повинен забезпечити необхідну інформацію як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом матеріальних цінностей.

При формуванні оптимального документу необхідно пам'ятати, що блок 1 «умовно-постійні обов'язкові реквізити» повинен обов'язково бути включений до складу, адже саме цей набір реквізитів підтверджує факт здійснення господарської операції. Також буде використано блок 4 «умовно-змінні додаткові реквізити», які рекомендовані Міністерством статистики України та іншими галузевими міністерствами.

Аналіз реквізитів первинних документів з обліку руху продукції рослинництва наведено в табл. 3. При оприбуткуванні продукції рослинництва використовуються три первинних документи (відомість руху зерна та іншої продукції, реєстр прийому зерна та іншої продукції та накладна (внутрігосподарського призначення). На нашу думку, доцільно об'єднати ці форми та дещо змінити реквізити. Адже зменшення форм первинних документів, їх уніфікація, типізація, забезпечить значне скорочення кількості складених документів та час на їх заповнення.

На основі аналізу реквізитного складу первинних документів з обліку руху продукції рослинництва та вивчення потреб системи управління сільськогосподарськими підприємствами нами розроблено та запропоновано новий документ «Відомість надходження та вибуття продукції рослинництва», який має такі реквізити: назва підприємства; культура та сорт; одиниця

вимірювання; місце зберігання; матеріально відповідальна особа; залишок на початок дня; ПІБ шофера; марка та номер авто; вага надходження; тара; залишок на кінець дня; підпис. Приклад заповненої форми наведено після табл. 3. Даний документ заповнюється на щоденній основі у відповідності до культури та сорту продукції.

Розглянемо більш детально заповнення кожного реквізиту: назва підприємства – це назва підприємства, на якому здійснюється складання даного документу; культура та сорт – це вид продукції рослинництва, який надійшов або вибув з підприємства; одиниця вимірювання – це одиниця вимірювання ваги конкретної культури рослинництва; місце зберігання – це місце, де знаходиться продукція в момент надходження або вибуття; матеріально відповідальна особа – це особа, яка несе матеріальну відповідальність за продукцію рослинництва та є відповідальною за надходження та вибуття; залишок на початок дня – це вага конкретної культури на кінець попереднього дня. Документ умовно розділений на дві частини: права частина – це вибуття продукції, а ліва – це надходження продукції. ПІБ шофера – це ПІБ працівника, який привіз продукцію; марка та номер авто – це авто або трактор, на якому здійснювалося перевезення продукції рослинництва; вага надходження – це вага продукції з урахуванням тари; тара – це вага тари, в якій було здійснено перевезення продукції; чиста вага продукції – це вага надходження без урахування тари; залишок на кінець дня – це вага конкретної культури на кінець дня; підпис – це підпис матеріально відповідальної особи.

Запропонований перелік є оптимальний та містить як обов'язкові, так і додаткові реквізити, які будуть слугувати елементами зручності. Також використання даного документу

Таблиця 2

Обов'язкові реквізити первинних документів

Теорія бухгалтерського обліку	Нормативні документи	
	Положення № 88 (п. 2.4)	Закон № 996 (п. 2 ст. 9)
Назва підприємства	Найменування підприємства, від імені якого складено документ	Назва підприємства, від імені якого складено документ
Назва документу	Назва документу (форми)	Назва документу (форми)
Дата складання	Дата складання	Дата складання
Місце складання документу	Місце складання	Місце складання
Зміст господарської операції	Зміст господарської операції	Зміст господарської операції
Одиниця виміру господарської операції	Одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі)	Одиниця виміру господарської операції
Обсяг господарської операції	Обсяг господарської операції	Обсяг господарської операції
	Посади осіб відповідальних за здійснення господарської операції і правильність оформлення	Посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення
	Прізвище осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність оформлення	
Підпис відповідальних осіб	Особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції	Особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції

ТОВ «АФ «Надія»

Назва підприємства (установи, організації)

Відомість надходження та вибуття продукції рослинництва №15

01 липня 2015 рік

Культура та сорт пшениця Одиниця вимірювання кг

Місце зберігання склад 1 Матеріально відповідальна особа Ким Олександр Анатольович

Залишок на початок дня 0

Надходження продукції					Вибуття продукції				
ПІБ шофера	Марка та номер авто	Вага надходження	Тара	Чиста вага продукції	ПІБ шофера	Марка та номер авто	Вага вибуття	Тара	Чиста вага продукції
Савченко Г.П.	МТЗ0879	22580	11620	20960	Гагрин М.П.	МАЗ 5789	33150	18620	14530
Бойко В.М.	ДАФ 0487	31400	15520	15880	Савченко Г.П.	МТЗ0879	20980	11620	9360
Бойко В.М.	ДАФ 0487	31540	15520	16020	Бойко В.М.	ДАФ 0487	32000	15520	16480
Горобець І.І.	МТЗ 12875	22660	11620	11040	Вергун Д.О.	УМЗ 9715	20500	10500	10000
Гагрин М.П.	МАЗ 5789	38570	18620	19950					
Горобець І.І.	МТЗ 12875	22580	11620	10960					
Бойко В.М.	ДАФ 0487	31400	15520	15880					
Савченко Г.П.	МТЗ0879	14660	11620	3040					
Бойко В.М.	ДАФ 0487	25780	15520	10260					
Горобець І.І.	МТЗ 12875	21680	11620	10060					
Вергун Д.О.	УМЗ 9715	20380	10500	9880					
Вергун Д.О.	УМЗ 9715	21520	10500	11020					
Бойко В.М.	ДАФ 0487	30540	15520	15020					

Залишок на кінець дня 119 600

Підпис

(ініціали та ПІБ матеріально відповідальної особи)

полегшить його заповнення, при цьому інформація, яка надходила з документів, буде незмінною. Саме цей документ і стане альтернативною заміною.

Також запропонований документ можна використовувати як накопичувальний, наприклад, на місяць. Він буде дещо змінений та матиме реквізит «дата складання». Використання запропонованого первинного документу надасть змогу оперативної подачі інформації управлінському персоналу, а також полегшить роботу при пошуку відомостей по культурам рослинництва. Пошук інформаційного забезпечення руху запасів у документі можна здійснювати за культурами рослинництва або за певний день, період, адже документ, як було зазначено раніше, може відкриватися як на день, так і на місяць.

Висновки. Таким чином, використання удосконаленої форми дозволить зменшити кількість спеціалізованих форм первинних документів та оптимізувати час на їх заповнення, що значно полегшить роботу бухгалтерської служби. Адже запропонований перелік містить як обов'язкові, так і додаткові реквізити, які є елементом зручності та є оптимальним при надходженні і вибутті продукції рослинництва.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на оптимізацію первинного обліку та зменшення кількості спеціалізованих форм первинних документів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садовська І.Б. Організація обліку: [навч. посіб.] / І.Б. Садовська [та ін.]; за ред. І.Б. Садовської. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2013. – 563 с.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Положення про документальне забезпечення запасів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.95 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» ВНЗ] / під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
5. Болюх М.А. Бурчевський В.З. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2010. – 367 с.
6. Волошан І.Г., Андрієнко В.О. Формування системи первинних облікових документів і фінансової звітності в сучасних умовах господарювання / І.Г. Волошан, В.О. Андрієнко // Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту: [монографія]; під заг. ред. д.е.н., проф. А.А. Пилипенка, к.е.н., проф. Г.Ф. Азаренкова. – Х.: Александрова К.М.; ІНЖЕК, 2012. – С. 203–219.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

УДК 657.6(075.8)

Чебан Ю.Ю.*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту
Миколаївського національного аграрного університету***Гацелюк В.О.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***ОБЛІК ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ****COST ACCOUNTING OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES' ACTIVITY:
LEGISLATIVE NORMATIVE ASPECT****АНОТАЦІЯ**

Досліджено законодавчо-нормативні аспекти обліку і контролю витрат діяльності сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано чинну законодавчо-нормативну базу обліку і контролю витрат діяльності.

Ключові слова: витрати діяльності, собівартість, законодавчо-нормативний акт, облік, контроль.

АННОТАЦИЯ

Исследованы законодательно-нормативные аспекты учёта и контроля затрат деятельности сельскохозяйственных предприятий. Проанализирована действующая законодательно-нормативная база учёта и контроля затрат деятельности.

Ключевые слова: затраты деятельности, себестоимость, законодательно-нормативный акт, учёт, контроль.

ANNOTATION

It was researched legislative-normative aspects accounting and control according to activity of agricultural enterprises' cost. It was analyzed legislative-normative base accounting and control cost of activity, what be valid.

Keywords: cost of activity, cost price, legislative-normative act, accounting, control.

Постановка проблеми. Система бухгалтерського обліку та економічного контролю за витратами підприємств не може повноцінно існувати без належного їхнього нормативно-правового забезпечення. Таке забезпечення формувалося протягом двох останніх десятиліть і воно перебуває в процесі постійних змін, які супроводжуються політичними, економічними, інтеграційними, соціальними та іншими чинниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нормативно-правове забезпечення обліку – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі (законодавчої, виконавчої та представницької), Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств і, власне, кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток бухгалтерського обліку, фінансової звітності й економічного контролю в нашій державі.

На думку Г.Г. Кірейцева, формування прогресивних систем і моделей бухгалтерського обліку, як і нормативно-правової бази ведення обліку, справа непроста і нелегка. Вона потребує найвищого рівня теоретичної підготовки вчених і практиків, які розробляють рекомендації з удосконалення обліку та його системи

[1, с. 21]. М.С. Пушкар, М.Т. Щирба нормативно-правове регулювання фінансового обліку в Україні відповідно до МСФЗ розглядають на чотирьох рівнях: законодавчому, нормативно-методичному і організаційно-розпорядчому [2, с. 41]. Л.К. Сук та П.Л. Сук переконані, що основними нормативними документами, які забезпечують регламентацію бухгалтерського обліку в Україні, є такі документи, як Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», П(С)БО та НП(С)БО, Плани рахунків бухгалтерського обліку (повний і спрощений), «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» [3, с. 30-31].

Метою статті є огляд і аналіз основних законодавчо-нормативних актів, які регламентують облік і контроль витрат діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головне призначення обліку витрат діяльності підприємства полягає у контролі за всіма видами діяльності та управлінні витратами на їх здійснення.

Основними завданнями обліку витрат діяльності є:

- інформаційне забезпечення адміністрації підприємства щодо витрат для прийняття управлінських рішень;
- спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їхніми нормативами і плановими розмірами з метою виявлення відхилень та формування економічної стратегії на майбутнє;
- достовірний облік виходу продукції за її видами з урахуванням якості;
- обчислення собівартості і виготовленої продукції для оцінки готової продукції і розрахунку фінансових результатів;
- виявлення і оцінка економічних результатів діяльності структурних підрозділів;
- систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності для прийняття рішень, які мають довгостроковий характер (окупність виробничих програм, рентабельність продукції, ефективність капітальних вкладень тощо).

Метою обліку витрат діяльності підприємства є документальне, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат за їх видами та видами діяльності для здійснення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Основним нормативним документом, який визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Відповідно до даного закону бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на принципах, одним із яких є принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Суть зазначеного принципу полягає у тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [4].

Визначення витрат наведено у Національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та у Методичних рекомендаціях щодо формування фінансової звітності. Згідно із зазначеними вище нормативними актами, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [5; 6].

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються вищезазначеними нормативними актами. Так, витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань [6; 7].

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. 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 отримання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами [6].

За НП(С)БО 16 «Витрати», не визнаються витратами і не включаються до звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо; попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг; погашення отриманих позик; інші зменшен-

ня активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 зазначеного вище положення; витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку [7].

Сучасний стан вимагає від сільськогосподарських підприємств активного використання новітніх ринкових методів господарювання, що вимагає відповідного обліку і контролю витрат діяльності [8].

У ст. 14 Податкового кодексу України наводиться визначення витрат як суми будь-яких витрат, що здійснюються для провадження господарської діяльності платника податку у грошовій, матеріальній чи нематеріальній формах, що супроводжуються зменшенням економічних вигод шляхом вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком змін капіталу власниками у вигляді його вилучення або розподілу) [9].

Витрати на збут, адміністративні витрати та інші операційні витрати не включають до собівартості продукції, а відносять до витрат діяльності відповідно до Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств від 18.05.2001 № 132, що призводить до зменшення прибутку підприємства [10].

У фінансовій звітності підприємства витрати діяльності на підставі методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності відображають у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід). Вищезазначений нормативний акт визначає зміст і форму Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), а також загальні вимоги до розкриття його статей [6]. Тут зазначено правильність визнання витрат та контроль порядку їх відображення у звіті.

У процесі виробництва формуються витрати на виробництво продукції, які утворюють виробничу собівартість, а витрати на виробництво і збут – повну собівартість продукції. Перелік включених до собівартості поточних витрат визначено в Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132. Перелік і склад статей калькуляцій виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) на підставі зазначеного нормативного акту встановлюється сільськогосподарським підприємством самостійно в наказі про облікову політику [10].

Згідно з НП(С)БО 16 «Витрати» до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати [7].

Класифікація витрат виробництва здійснюється за декількома ознаками, а саме: за економічним змістом, за калькуляційними статтями, за способом включення до собівартості тощо [9].

Витрати, що включаються до собівартості сільськогосподарської продукції, групуються за економічним змістом за наступними елементами: матеріальні витрати (за винятком вартості зворотних відходів); витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизацію основних засобів; інші витрати.

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг), можуть групуватись за такими статтями калькуляції (типовими для більшості підприємств): сировина та матеріали; паливо й енергія на технологічні потреби; куповані комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій; зворотні відходи (вираховуються); основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; відрахування на соціальні заходи; витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції; відшкодування зносу спеціальних інструментів і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати; витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання; загально-виробничі витрати.

Сума перших статей 1-10 становить технологічну собівартість, сума всіх 11 статей – виробничу собівартість виготовленої продукції.

За способом включення до собівартості витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямими називаються ті витрати, які безпосередньо можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат і включені до собівартості продукції (робіт, послуг).

Непрямі витрати – це витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта економічно можливим шляхом. Такі витрати відносяться до вирощування багатьох культур, кількох груп тварин, виконання різних робіт.

Для включення до собівартості ці витрати необхідно попередньо розподілити між об'єктами обліку. Тому на практиці їх часто називають тими, що розподіляються, а згідно з НП(С)БО 16 «Витрати» – загально-виробничими витратами [7].

Відповідно до Н(С)БО 16 «Витрати» витратами, пов'язаними з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), а відносяться до витрат діяльності і списуються на фінансовий результат, є адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

До прийняття Податкового кодексу України у податковому обліку використовували поняття «валові витрати», які, відповідно до ст. 5 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР, являли собою суму будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбава-

лися (виготовлялися) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Натепер у Податковому кодексі України від 2.12.2010 поняття «валові витрати» не існує, натомість використовують такі поняття, як «витрати», «операційні витрати», «собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг» [9].

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій.

Основними первинними документами для обліку витрат діяльності підприємства є такі документи, як Табель обліку робочого часу, Обліковий лист праці й виконаних робіт, Обліковий лист тракториста-машиніста, Розрахунок нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів, Відомість розподілу амортизації по основних засобах галузі рослинництва, Книга складського обліку, Рахунок-фактура, Акт приймання виконаних робіт, Дорожній лист, Товарно-транспортна накладна, Акт на сортування і сушку продукції рослинництва, Реєстр відправлення зерна з поля, Відомість руху зерна та іншої продукції, Дорожній лист вантажного автомобіля, Акт витрат насіння і садивного матеріалу, Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив, пестицидів і гербіцидів, звіт про використання коштів, наданих під звіт або на відрядження, Бухгалтерська довідка, Видатковий касовий ордер, Виписка банку, Розрахунково-платіжні відомості, Видаткові відомості та інші.

Заповнення первинних документів, тобто фіксування в них здійснених господарських операцій, регламентується Положенням про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку від 24 травня 1995 року № 88 [11].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, синтетичний облік витрат діяльності ведуть на рахунках класу 9 «Витрати діяльності», а саме: 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загально-виробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», 96 «Витрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток» [12].

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 рахунки класу 9 «Витрати діяльності» використовуються для узагальнення інформації про витрати операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та витрати на запобігання надзвичайним подіям і ліквідацію їх наслідків. За дебетом рахунків

цього класу відображаються суми витрат, за кредитом – списання суми витрат у кінці звітного року або щомісяця на рахунок 79 «Фінансові результати» [13].

Аналітичний облік витрат діяльності ведуть за видами виробництв, за статтями витрат, за видами і типами діяльності, за видами або групами продукції, що виробляється. На великих виробництвах аналітичний облік витрат можна вести за підрозділами підприємства та центрами витрат і відповідальності.

Наказом «Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування» від 4.06.2009 № 390 встановлено, що реєстрами синтетичного обліку витрат на виробництво є журнали-ордери за журнально-ордерної форми обліку [14].

За меморіально-ордерної форми обліку облік ведуть у Меморіальних ордерах. За автоматизованого обліку реєстрами синтетичного обліку витрат на виробництво є журнали по відповідних рахунках, картки рахунків, оборотно-сальдові відомості та реєстри.

У звітності підприємства витрати діяльності відображають у наступних формах звітності: Балансі (Звіті про фінансовий стан); Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід); Примітках до річної фінансової звітності; Формі № 50-сг (річна) «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за рік» [6; 15; 16].

Основними законодавчо-нормативними актами, які регулюють зовнішній контроль, у тому числі витрат діяльності, є нормативні документи, які регламентують проведення зовнішніх перевірок аудиторськими фірмами, податковими органами, органами статистики тощо.

Так, відповідно до норм закону України «Про аудиторську діяльність» до аудиту виносять перевірку публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам [17].

Законами України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та «Про аудиторську діяльність» визначено, що і бухгалтерський облік, і аудит забезпечують надання користувачам фінансової звітності для прийняття відповідних рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, власний капітал, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [4; 17].

Здійснення державного фінансового контролю відбувається на підприємствах шляхом проведення державного фінансового аудиту та перевірки державних закупівель. Контроль за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, ефективним використанням

коштів і майна, станом і достовірністю обліку і перевіряти в ході державного фінансового контролю грошові та бухгалтерські документи, звіти, кошториси та інші документи регламентується Положенням про Державну фінансову інспекцію України № 499 [18].

Господарства подають до органів статистики статистичну інформацію. Система статистичної інформації, її джерела і режим визначаються законом України «Про державну статистику». Державна статистична інформація підлягає систематичному відкритому публікуванню. Забезпечується відкритий доступ громадян, наукових закладів та інших заінтересованих організацій до неопублікованих статистичних даних, які не підпадають під дію обмежень [19].

Проведення податкових перевірок на сільськогосподарських підприємствах, визначено Податковим Кодексом України. Податкова перевірка є способом здійснення контролю за правильністю нарахування, своєчасністю та повнотою сплати податків і зборів, а також дотриманням законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [9].

Внутрішній контроль на сільськогосподарських підприємствах представлений здебільшого інвентаризацією, яка регламентується Положенням про інвентаризацію [20].

У законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності [45].

Кількість інвентаризацій та дати їх проведення, перелік майна і зобов'язань, що підлягають інвентаризації, визначаються підприємством, окрім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим. Відповідальність за організацію інвентаризації несе керівник підприємства.

Контроль витрат діяльності, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, регламентовано Митним і Господарським кодексами України, законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [21; 22; 23].

Висновки. Отже, дослідивши законодавчо-нормативні аспекти обліку витрат діяльності, можна зробити висновок про те, що визначення обліку витрат регламентується низкою законів України, Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інструкцій, наказів, рекомендацій тощо, що дає змогу керуватися цими документами для досконалої організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Законодавчо-нормативні акти, які є чинними на території України, практично не регламентують з методичного і методологічного боку здійснення внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах, що вимагає доопрацювань та відповідних наукових досліджень з даного напрямку для забез-

печення ефективної системи контролю, зокрема витрат діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України: наукова доповідь на Міжнар. наук-практ. конф. Подільського держ. аграрно-техніч. ун-ту 24-25 вересня 2009 р. / Г.Г. Кірейцев. – Кам'янець-Подільський, 2009. – 32 с.
- Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах: моногр. / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
- Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Л.К. Сук, Л.П. Сук. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2009. – 624 с.
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Яцюк Н.Л. Законодавчо-нормативні аспекти обліку витрат діяльності / Н.Л. Яцюк // Матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та фінансова безпека підприємств аграрного сектора економіки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mnpu.edu.ua/ua/>.
- Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Методичні рекомендації планування, обліку і калькулювання собівартості товарів (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 21.12.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 21.12.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств від 04.06.2009 р. № 390 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Наказ про примітки до фінансової звітності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Інструкція щодо заповнення форми статистичної звітності 50 с. -г. «Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Наказ Президента України затверджено Положення «Про державну фінансову інспекцію України» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/article/82637>.
- Закон України «Про державну статистику» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Інструкція про інвентаризацію активів і зобов'язань [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Митний кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.6

Слісєва О.К.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри статистики, обліку
та економічної інформатики**Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***Гільорме Т.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри
статистики, обліку та економічної інформатики**Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***Михайліченко В.А.***студент**Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

JUSTIFICATION APPROACHES TO ACCOUNTING AND AUDITING ENTERPRISES OPERATING COSTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто системне дослідження, критична оцінка та розробка пропозицій щодо удосконалення теоретичних положень та діючої практики формування обліку та аудиту витрат операційної діяльності підприємства з урахуванням різних облікових концепцій калькулювання продукції та стратегічного контролю витрат.

Ключові слова: витрати, операційна діяльність, «стандарт-костинг», «директ-костинг», внутрішній аудит.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены системное исследование, критическая оценка и разработка предложений по совершенствованию теоретических положений и действующей практики формирования учета расходов операционной деятельности предприятия с учетом различных учетных концепций калькуляции продукции и стратегического контроля расходов.

Ключевые слова: расходы, операционная деятельность, «стандарт-костинг», «директ-костинг», внутренний аудит.

ANNOTATION

The article examines the is systematic research, critical assessment and proposals for improvement of theoretical positions and the current practice of formation of accounting and audit expenses of the company operating according to different accounting concepts and strategic calculation of production cost control.

Keywords: costs, operating activities, «standard-costing», «direct costing», internal audit.

Постановка проблеми. На розвиток теорії і практики управління витратами операційної діяльності сучасного підприємства суттєво впливає процес поглиблення фінансової кризи у діяльності суб'єктів господарювання. Основна мета трансформацій у цій сфері полягає у розкритті інформації, необхідної для прийняття точних та стратегічних управлінських рішень. Особливої актуальності ці питання набувають у промисловості, продукція яких досить матеріаломістка. Неодмінною умовою збереження суб'єктами господарювання конкурентних позицій є не тільки зниження собівартості реалізованої продукції, але й розробка аналітичного

забезпечення стратегічного управління витратами, спрямованого на пошук резервів формування стійкої конкурентної переваги за витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розвиток методології обліку, аналізу та аудиту витрат операційної діяльності промислового підприємства зробили праці провідних вітчизняних науковців, зокрема П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, В.М. Івахненка, Є.В. Мниха, М.Г. Чумаченка, та зарубіжних учених Е.А. Аткинсона, В. Говиндараджана, Ш. Датара, К. Друрі, В.В. Ковалева, М. Портера, Г.В. Савицької, Дж. Фостера, Ч.Т. Хонгрена, О.Д. Шеремета, Дж.К. Шанка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз фахової літератури свідчить, що у сучасних вітчизняних методології обліку та аналізу витрат операційної діяльності промислового підприємства, що базується на нормативному методі їх калькулювання, практично не враховано зарубіжний досвід та теоретичні засади концептуального розвитку технологій менеджменту операційних витрат, їх бюджетування. Недостатньо уваги вітчизняні науковці також приділяють питанням мінімізації витрат на основі функціонального та процесного підходів до їх обліку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління витратами операційної діяльності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансової кризи перспективною стає діяльність служби внутрішнього аудиту підприємства по створенню ефективної системи управління операційними витратами, яка включає: удосконалення організації системи бухгалтер-

ського обліку витрат, підвищення ефективності системи внутрішнього контролю та аудиту витрат, аналіз витрат із застосування моделей управління витратами (рис. 1).

У методологічному аспекті спостерігається відсутність обґрунтованих дієвих стандартів внутрішньої аудиторської перевірки за об'єктами обліку. Важливою складовою зазначеної проблеми є недосконалість методичних засад аудиту операційних витрат підприємств, що складає найбільшу питому вагу перевірки різноманітних суб'єктів господарювання.

Аудит виробничої діяльності підприємства і витрат на виробництво є найважливішою і водночас найскладнішою частиною аудиторської перевірки [8, с. 28]. Одними з основних показників діяльності промислового підприємства є випуск продукції та її собівартість. При проведенні аудиту витрат на виробництво, собівартості виробленої і реалізованої продукції вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю суб'єкта гос-

подарювання. Раціональний аналіз і аудит витрат є фундаментом фінансової стабільності та стійкості промислових підприємств.

Метою аудиторських перевірок є сприяння раціональному використанню засобів і предметів праці, а також самої праці для зниження витрат виробництва і одержання підприємством стабільного прибутку. Також метою аудиту витрат є встановлення вірогідності даних первинних документів щодо визначення витрат, повноти та своєчасності їх відображення в облікових реєстрах, відповідності методики обліку витрат чинним нормативним актам [3, с. 134].

Підрозділи внутрішнього аудиту суб'єктів господарювання використовують власні розробки щодо порядку перевірки витрат підприємства і жодне з них не враховує досвід своїх колег і власні здобутки, у зв'язку з тим що не відображено в економічних джерелах методологію проведення системи ефективних аудиторських процедур. Результатом цього є збільшення не тільки термінів перевірки, але і зниження якості та результативності такого аудиту.

При формуванні стандарту внутрішнього аудиту за об'єктами перевірки необхідно включити такі елементи: загальні положення; особливості системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю; фактори, які впливають на збільшення ризику викривлень у обліку; джерела та процедури отримання аудиторських доказів; порядок проведення аудиту; принципи висвітлення результатів аудиту в письмовому звіті за наслідками аудиторської перевірки, який представляється керівництву підприємства; порядок формування аудиторського висновку за результатами аудиту (рис. 2).

Для зручності проведення аудиторської перевірки необхідно побудувати графік Ганта. Це можливо здійснити за допомогою MS Excel та MS Project. Так, за допомогою програмного продукту MS Project можливо побудувати: програму аудиторської перевірки витрат підприємства; етапи аудиторської перевірки витрат; Ліст людських ресурсів при реалізації стратегії аудиторської перевірки та сітловий графік аудиторської перевірки витрат. Також для здійснення внутрішньої аудиторської перевірки необхідно поєднати дані MS Project та «1С», що дасть змогу створити ефективну систему внутрішнього аудиту будь-якого об'єкта, особливо витрат операційної діяльності підприємства.

При цьому стратегічний аудит витрат операційної діяльності регламентується відповідними принципами, до яких належать [6, с. 27]: комп-

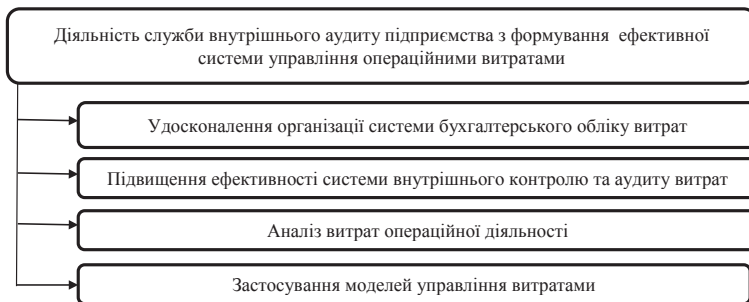


Рис. 1. Напрями діяльності служби внутрішнього аудиту з формування ефективної системи управління витратами операційної діяльності підприємства

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Розділи стандарту внутрішнього аудиту «Аудит витрат підприємства»

Джерело: авторська розробка

лексність (враховують усі чинники, які впливають на систему управління витратами), оперативність (своєчасне ухвалення рішень щодо вдосконалення організації системи управління витратами), перспективність (враховувати перспективи розвитку підприємства), багатоаспектність (аудит витрат як по вертикалі, так і по горизонталі може здійснюватися по різним каналам: адміністративному, економічному, правовому та ін.), узгодженість (узгоджено з основними цілями підприємства і синхронізовано в часі), адаптивність (гнучкість – прилаштування технології і методології аудиту витрат до зміни системи управління витратами), паралельність (одночасне виконання окремих елементів аудиту витрат за функціональними напрямками, що підвищує оперативність аудиту системи управління витратами).

Виходячи із того, що основним технологічним прийомом здійснення аудиту витрат на підприємствах є діагностування його діяльності, доцільно виокремити основні структурні елементи реалізації діагностування, за допомогою яких і здійснюється аудит витрат. Такими структурними елементами технології діагностування виступають [8, с. 24]:

1. Моніторинг (механізми збору даних про діяльність підрозділів суб'єкта господарювання, його керованість, які забезпечують виявлення на цій основі найбільш важливих тенденцій і невіршених проблем по управлінню витратами в межах даного підприємства).

2. Аналіз (розподіл системи управління витратами на складові елементи, що тим самим дозволило б дослідити і визначити його фактичний стан, ідентифікувати найбільш істотні характеристики та критерії вимог).

3. Оцінка (визначення рівня ефективності витрат і системи управління витратами шляхом співставлення фактичних знань, вмінь і показників їх відповідності конкретним параметрам, критеріям, нормам, правилам, принципам, стандартам, цілям і завданням підприємства).

4. Експертиза документації з витратами операційної діяльності (положень, інструкцій, регламентів, правил, кодексів і так далі), оцінка їх повноти і достатності, правильності складання і ефективності використання у процесі управління витратами.

5. Ревізія діловодства на предмет контролю дотримання, затверджених законодавством правил і норм ведення обліку витрат, достовірності і об'єктивного віддзеркалення в документах дійсного положення, відсутність порушень.

6. Запровадження нововведень щодо діагностування операційної діяльності, для практичного використання прогресивних ідей, винаходів, результатів.

7. Розробка рекомендацій – письмовий або усний відгук, порада або вказівка про певний спосіб дій, вдосконалення методів по управлінню витратами для досягнення цілей і завдань підприємства.

Нами пропонується проводити внутрішній аудит витрату відповідно до стадії життєвого циклу продукції. Концепція життєвого циклу товару (ЖЦТ) розроблена у 1965 р. Т. Левітом [1, р. 86].

Удосконалення системи управління витратами промислового підприємства можливо при застосуванні ефективної моделі обліку витрат в управлінському обліку. Сучасні традиційні методи калькулювання орієнтовані на основному на виробничий етап життєвого циклу продукту [9, с. 336]. При цьому поза увагою залишаються інші етапи життєвого циклу продукту: цикл дослідження, розробки та проектування; цикл після продажного обслуговування; цикл виведення продукту з ринку та утилізації. Це можливо при застосуванні в управлінському обліку концепції LCC (life-cycle costing). Залежно від фази життєвого циклу використовуються різні методи управління [3, с. 556]: стандарт-костинг, таргет-костинг, директ-костинг та кайзер-костинг тощо. Дані методи застосовуються в залежності від етапу життєвого циклу продукції.

Також традиційний підхід до аналізу витрат операційної діяльності звужує рівень прийняття управлінських рішень – обліковці, економісти, нормувальники, технології. Тоді як застосування систем обліку витрат в залежності від життєвого циклу дає змогу поділити аналіз витрат на дві ієрархічні системи: оперативний та стратегічний аналіз.

Оперативний аналіз виробничих витрат пов'язаний з рівнем прийняття управлінських рішень – менеджмент середнього рівня (начальники підрозділів, провідні спеціалісти, професіонали). При цьому можливо виділити два етапи даного виду аналізу: аналіз собівартості окремого виду продукції за складом груп («стандарт-костинг», «директ-костинг», «абзорпшен-костинг») та аналіз собівартості одиниці продукції за функціями виробів і процесами («кайзен-костинг»; «таргет-костинг»; процесний аналіз загальновиробничих витрат (АВ-костинг)).

Стратегічний аналіз витрат операційної діяльності пов'язаний з рівнем прийняття управлінських рішень – менеджмент високого рівня (топ-менеджмент). При цьому відбувається аналіз витрат за ланцюжком створення вартості: аналіз витрат за життєвим циклом операційної діяльності; конкурентний та порівняльний аналіз за прийомом бенчмаркінгу; аналіз витрат на забезпечення якості.

Розмежування рівнів аналізу витрат операційної діяльності підприємств на засадах концепції LCC дає змогу врахувати положення теорії «обліку відповідальності» (Responsibility Accounting), що заснована на концепції «центри відповідальності», у перше запропонованої А. Хігінсом. Теорія Дж.А. Хігінса базувалася на трансформації організаційної структури підприємства – на підприємстві необхідні закріплення витрат за керівниками різних рівнів та систематичний контроль за дотриманням

вартості кошторисів за кожною відповідальною особою [4, с. 25].

Визначення виду центру відповідальності залежить від організаційної структури підприємства. Так, для лінійно-функціональної – центри, пов'язані з прибутковістю підприємства («центр витрат», «центр доходів», «центр прибутків»), тоді як дивізіональної – («центр прибутків») та «центр інвестицій».

Таргет-костинг доцільно застосовувати на етапі проектування нового виробу або модернізації існуючої продукції за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту та послуги [7]. Завдання даного калькулювання є оптимально спроектувати витрати майбутнього продукту на першому етапі життєвого циклу (дослідження, розробка і проектування) у зв'язку з тим, що на стадії виробничого циклу не існує можливості проявити технологічну гнучкість.

Прийняття рішень про оновлення або модернізацію асортименту потребує проведення структурного аналізу витрат операційної діяльності підприємства за стадіями життєвого циклу продукції. Для цього витрати операційної діяльності структуровано таким чином [7]: довиробничі (розробка формування виробу, виготовлення технологічної оснастки, відпрацювання виробу на технологічність, пуско-налагоджувальні роботи, придбання необхідного обладнання); виробничі витрати (прямі витрати

на виробі, непрямі витрати виробництва); поза-виробничі витрати (адміністративні та комерційні витрати на збут); післявиробничі витрати (утилізація відходів та технологічної оснастки).

За результатами цього аналізу формується інформація про зіставність витрат, що визнаються на виробничій стадії життєвого циклу асортиментної позиції, та інших операційних витрат, що визнаються на довиробничій, поза-виробничій та післявиробничій стадіях життєвого циклу асортиментної позиції (табл. 1).

На етапі виробничого циклу найчастіше використовуються такі системи: стандарт-костинг, директ-костинг та кайзер-костинг.

При використанні калькулювання «стандарт-костинг» на собівартість окремого виду продукції впливають такі фактори: обсяг виробництва продукції, прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати, змінні загальновиробничі витрати та постійні розподілені загальновиробничі витрати. На наш погляд, факторна модель аналізу собівартості окремого виду продукції (P) на основі використання інформації, розкритої за системою калькулювання «стандарт-костинг», формалізована таким чином (формула 1):

$$P = Q \times (C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5) \quad (1)$$

де Q – кількість виготовленої продукції, C_1 – прямі матеріальні витрати на один виріб, C_2 – прямі витрати на оплату праці на один виріб, C_3 – інші прямі витрати на один виріб,

Таблиця 1

Структурний аналіз витрат за стадіями життєвого циклу виробу застосуванні системи «таргет-костинг»

№ з/п	Найменування показника	Сума, тис. грн.	Питома вага витрат, %
1	Виробництво планове виробу в місяць, од.		
2	Виробництво планове виробу на рік, од.		
	ДОВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ		
3	РАЗОМ довиробничі витрати, грн		
	ВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ		
4	Прямі витрати на матеріали та комплектуючі на 1 виріб, грн		
5	Прямі витрати на відрядну заробітну плату на 1 виріб, грн		
6	Прямі витрати на виробництво річної програми, грн		
7	Непрямі витрати на виробництво 1 виріб, грн		
8	Непрямі витрати на виробництво річної програми, грн		
9	Плановий період виробництва виробу, років		
10	РАЗОМ виробничі витрати, грн [(р.6+р.8)Ч р.9]		
	ПОЗАВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ		
11	Адміністративні витрати у звітному періоді, грн		
12	Плановий період безперервності діяльності, років		
13	РАЗОМ адміністративні витрати, грн. (р.12Чр.9)		
14	Витрати на збут (комерційні) за річною виробничою програмою, грн		
15	Плановий період реалізації виробу ряду, років		
16	РАЗОМ витрати на збут (комерційні), грн (р.16Ч р.9)		
	ПІСЛЯВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ		
17	Утилізація технологічної оснастки на металобрухт		
18	РАЗОМ післявиробничі витрати		
19	РАЗОМ ВИТРАТИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ, грн		100

Джерело: [2, с. 226]

Таблиця 2

**Схема розрахунку впливу відхилень перелічених факторів
на зміну виробничої собівартості продукції при застосуванні системи «стандарт-костинг»**

№ з/п	Вплив відхилень перелічених факторів на зміну виробничої собівартості продукції	Формула
1	Вплив відхилення (зміни) обсягів діяльності	$\Delta P_Q = \Delta Q \times (C_1^{\text{стандарт}} + C_2^{\text{стандарт}} + C_3^{\text{стандарт}} + C_4^{\text{стандарт}} + C_5^{\text{стандарт}})$
2	Вплив відхилення стандартів прямих матеріальних витрат на одиницю продукції	$\Delta P_{C_1} = Q^{\text{факт}} \times \Delta C_1$
3	Вплив відхилення стандартів прямих витрат на оплату праці на одиницю продукції	$\Delta P_{C_2} = Q^{\text{факт}} \times \Delta C_2$
4	Вплив відхилення стандартів інших прямих витрат на одиницю продукції	$\Delta P_{C_3} = Q^{\text{факт}} \times \Delta C_3$
5	Вплив відхилення стандартів змінних загальновиробничих витрат на одиницю продукції	$\Delta P_{C_4} = Q^{\text{факт}} \times \Delta C_4$
6	Вплив відхилення стандартів постійних розподілених загальновиробничих витрат на одиницю продукції	$\Delta P_{C_5} = Q^{\text{факт}} \times \Delta C_5$
Загальна сума зміни собівартості продукції має дорівнювати сумі усіх типів відхилень		$\Delta P = \Delta P_Q + \Delta P_{C_1} + \Delta P_{C_2} + \Delta P_{C_3} + \Delta P_{C_4} + \Delta P_{C_5}$

Джерело: авторська розробка

C_4 – змінні загальновиробничі витрати на один виріб; C_5 – постійні розподілені загальновиробничі витрати на один виріб.

З використанням способу абсолютних різниць схема розрахунку впливу відхилень перелічених факторів на зміну виробничої собівартості продукції проілюстрована таким чином (таблиця 2).

Запропонована факторна модель аналізу собівартості окремого виду продукції на основі калькулювання «стандарт-костинг» забезпечує виявлення центрів, які допустили найбільші відхилення прямих виробничих витрат від встановлених стандартів та надає суттєву інформацію для прийняття управлінських рішень у сфері планування стандартів прямих витрат при складанні бюджетів виробничої собівартості за окремими видами продукції.

Застосування системи «абзорпшен-костинг» може підтверджувати вплив на собівартість окремого виду продукції факторів, а саме: прямих витрат, постійних розподілених загальновиробничих витрат та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат. Оскільки нерозподілені постійні загальновиробничі витрати не відносяться на витрати періоду, а включаються у собівартість за видами продукції при застосуванні концепції калькулювання «абзорпшен-костинг», об'єктом аналізу стає повна собівартість, доречна інформація щодо якої уможливорює аналіз цінової еластичності попиту покупців та аналіз цінової пропозиції конкурентів в умовах коливання попиту за окремим видом продукції та забезпечує прийняття управлінських рішень у сфері ціноутворення та формування цінової політики щодо асортиментних позицій [2, с. 227].

Застосування калькулювання «директ-костинг» дає змогу виокремити фактори впливу на

собівартість окремого виду продукції, зокрема такі: прямі витрати та змінні загальновиробничі витрати. Це дає змогу визначити новий об'єкт аналізу – собівартість за змінними витратами, що уможливорює проведення аналізу маржинальної рентабельності за окремим видом продукції та прийняття управлінських рішень з питань асортименту та формування асортиментної політики.

Висновки. Калькулювання життєвого циклу виробу розширює межі традиційних підходів до управління витратами за рахунок врахування витрат за весь термін існування продукції, визначити цільовий прибуток. При цьому застосування в управлінському обліку концепції LCC (life-cycle costing) дає змогу удосконалити методику внутрішнього аудиту витрат операційної діяльності. Це все дає змогу створити механізм послідовного та цілеспрямованого управління процесом створення цільової вартості продукту. На наш погляд, подальшими розробками можуть бути: можливість поєднання даних облікових моделей витрат, у зв'язку з тим, що кожна з них спрямована на вирішення задачі оптимального управління витратами та результатами; розробка моделі обліку після виробничих витрат (утилізація відходів та технологічного оснащення).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Levitt T. Exploit the product life cycle / T. Levitt // Harvard Business Review. – Vol. 43. – November-December 1965. – Pp. 81-84.
- Абрамова О.В. Облік витрат за стадіями життєвого циклу засобів індивідуального захисту / О.В. Абрамова // Актуальні проблеми економіки. – науковий журнал. – 2011. – № 10. – С. 225-228.
- Аткинсон Э. Управленческий учет: [пер. с англ.] / Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг. – М.: Вильямс, 2005. – 880 с.

4. Банасько Т.М. Побудова організаційної структури управління як передумова створення системи обліку витрат [Текст] / Т.М. Банасько // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 24-27.
5. Герасим П.М. Управлінський облік на підприємстві (методика ведення) [Текст]: монографія [Текст] / П.М. Герасим, І.Є. Давидович, П.Я. Хомич. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 270 с.
6. Гільорме Т.В. Методологічні засади стратегічного аудиту персоналу підприємства / Т.В. Гільорме, О.Ю. Жежеленко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2015. – Випуск № 5(225). – С. 25-41.
7. Зосименко Т.І. Концептуально-методичні основи вітчизняного та іноземного досвіду управління витратами [Електронний ресурс] / Т.І. Зосименко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vcndtu>.
8. Рачинський А.П. Аудит персоналу як технологія забезпечення ефективності системи управління персоналом органів влади: навч.-метод. матеріали / А.П. Рачинський; уклад. Н.А. Коняшина. – К., НАДУ. – 2013. – 36 с.
9. Скрипник М. Особливості методу калькулювання за стадіями життєвого циклу / М. Скрипник // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 334-337.

УДК 657.633

Данилюк І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики
Тернопільського національного економічного університету

Зорій Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНКА ОБЛІКУ ТА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯК ІНСТРУМЕНТИ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

ESTIMATION OF ACCOUNT AND SYSTEMS OF INTERNAL CONTROL AS INSTRUMENT OF BUSINESS SAFETY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто необхідність організації ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві. Охарактеризовано складові системи внутрішнього контролю, їх завдання та роль в управлінні діяльністю підприємства, подано критерії оцінювання ефективності системи внутрішнього контролю. Проведене дослідження дало змогу зробити висновки про те, що організований внутрішній контроль є інструментом безпеки бізнесу підприємства.

Ключові слова: аудит, системи внутрішнього контролю, облікова система, середовище контролю, процедури контролю, оцінка, критерії ефективності, безпека бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена необходимость организации эффективной системы внутреннего контроля на предприятии. Охарактеризованы составляющие системы внутреннего контроля, их задачи и роль в управлении деятельностью предприятия, поданы критерии оценивания эффективности системы внутреннего контроля. Проведенное исследование дало возможность сделать выводы о том, что эффективно организованный внутренний контроль является инструментом безопасности бизнеса предприятия.

Ключевые слова: аудит, система внутреннего контроля, учетная система, среда контроля, процедуры контроля, оценка, критерии эффективности, безопасность бизнеса.

ANNOTATION

In the article the necessity of organization of the effective internal checking system is considered on an enterprise, the making internal checking systems, their tasks and role, are described in a management activity of enterprise, the criteria of evaluation of efficiency of the internal checking system are given. The conducted research enabled to draw conclusion that the effectively organized internal control is the instrument of safety of business of enterprise.

Keywords: audit, internal checking system, registration system, control environment, control procedures, estimation, criteria of efficiency, business safety.

Постановка проблеми. Аудит в Україні знаходиться на стадії формування. Орієнтуючись на досвіді інших країн, він намагається адаптуватися до міжнародної практики бізнесу. Основна мета аудиту – допомогти та захистити інтереси користувачів від різного роду зловживань, у тому числі від неправдивої економічної інформації, яка може слугувати базою для прийняття рішень фінансового характеру менеджерами підприємства.

Класична аудиторська перевірка охоплює різні етапи та процедури. Однією зі складових пе-

ревірки показників фінансової звітності є оцінка системи обліку та внутрішнього контролю клієнта. Вирішення цього завдання сприяє раціональному використанню ресурсів аудитора та є одним з основних моментів етапу планування.

Ефективна система обліку та контролю на підприємстві забезпечує прийняття обґрунтованих, вчасних управлінських рішень, виявляє, запобігає попереджує зловживання, допомагає раціонально використати ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню оцінки ефективності функціонування системи обліку та внутрішнього контролю достатньо приділялося уваги такими науковцями, як: І.А. Белобжецкий, Н.Т. Белуха, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Ю.А. Данілювський, Е.А. Кочерін, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.Н. Суйц, А.Д. Шермет та ін.

Водночас дане питання й надалі залишилося дискусійним стосовно змісту та визначення критеріїв ефективності.

Мета статті полягає у визначенні обґрунтованої організаційної характеристики системи внутрішнього контролю не лише як невід'ємної складової успішної діяльності, а також як одного з елементів захисту бізнесу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна практика управління не може здійснювати фінансово-господарську діяльність без такого елемента, як контроль. Для належної організації контролю важливі такі складові, як інформаційна система обліку, аналізу, нагляду за технологічною схемою з боку менеджменту.

Інформацію для контролю фінансово-господарської діяльності підприємства можна поділити на дві групи: стандартну, яка регламентується стандартами фінансового обліку, і нестандартну, яку готують спеціалізовані служби управлінського та стратегічного обліку на вимогу менеджерів. Оскільки стандартна інформація регламентована стандартами фінансового обліку, звітні форми, які складають на підставі цього виду обліку, мають назву фінансової звітності.

Ураховуючи те, що окремі стандарти фінансового обліку допускають інваріанти оцінки активів, капіталу, зобов'язань, виникає необхідність юридичного оформлення того варіанту обробки даних обліку, який розкриває специфічні сторони функціонування господарської діяльності підприємства. Такий документ носить назву облікової політики, і його роль полягає в тому, щоб узаконити обраний варіант ведення обліку й слугує підставою для відображення специфічних особливостей діяльності підприємства й ознайомлення з цим документом не лише його менеджерів, а й внутрішніх перевіряючих і зовнішніх контролюючих органів місцевого та державного рівнів.

Досвід формування облікової політики на рівні фірми пов'язують із встановленням офіційних стандартів фінансового обліку в США, які були розроблені в 1929 р. [1, с. 21]. Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для складання і подання фінансової звітності підприємства [2]. Принципи являють собою правила, за допомогою яких оцінюють, реєструють господарські операції, а результати операцій відображають у фінансовій звітності. Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначено такі принципи, як: обачність, коли бухгалтер обирає такий метод оцінки, який дозволяє уникнути заниження у фінансовій звітності витрат і зобов'язань; принцип автономності свідчить про те, що активи, капітал і зобов'язання підприємства повинні розглядатись окремо від зазначених категорій інших підприємств та майна, доходів і зобов'язань власників цього підприємства; принцип безперервності полягає в оцінці активів і зобов'язань, виходячи з умов функціонування підприємства в майбутньому; періодичність передбачає розподіл діяльності підприємства на певні періоди з метою відображення у фінансовій звітності; принцип послідовності вимагає дотримання підприємством обраної облікової політики протягом звітного року; принцип повного висвітлення свідчить про те, що фінансова звітність повинна відображати фактичні та потенційні наслідки господарських операцій підприємства.

Важливим принципом є принцип нарахування і відповідності доходів та витрат, який свідчить про визначення фінансового результату звітного періоду шляхом порівняння зазначених категорій. Не менш важливим вважається принцип привалювання сутності над формою й полягає у відображенні в обліку реальних господарських операцій. Що стосується принципу історичної собівартості – оприбуткування на баланс активів, виходячи з витрат на виробництво або придбання. Принцип єдиного грошового вимірника вимагає від керівництва підприємства ведення обліку в єдиному грошовому вимірнику незалежно від видів валют, за якими здійснюють господарські операції.

До методів обліку відносять способи та прийоми, завдяки яким господарські операції фік-

суються в обліку. Що стосується процедур, організація сама розробляє відповідні процедури, виходячи із загальних вимог до облікової політики (форми ведення обліку, робочий план рахунків, порядок проведення інвентаризації, технологія обробки облікової інформації, порядок ведення управлінського обліку...).

Положеннями стандартами фінансового обліку визначено використання методів обробки даних для практичного складання фінансової звітності на основі узагальнення теоретичного базису науки, який рекомендує вибір таких методів:

- нарахування амортизації основних засобів (П(С)БО 7);
- списання запасів при їх вибутті (П(С)БО 9);
- нарахування резерву сумнівних боргів (П(С)БО 10);
- визначення доходу від надання послуг (П(С)БО 15);
- нарахування амортизації нематеріальних активів (П(С)БО 8).

Працівники підприємства самостійно обирають порядок здійснення фінансового обліку. Законодавство пропонує кілька його варіантів:

- штатний бухгалтер;
- бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером;
- власник підприємства чи його керівник;
- централізована бухгалтерія;
- аудиторська фірма;
- приватний підприємець.

Одним з найважливіших елементів облікової політики є використання робочого плану рахунків, який має бути затверджений наказом про облікову політику підприємства (протягом року наказ залишається незмінним, за виключенням особливих обставин).

Орієнтований план аудиту системи обліку передбачає:

- визначення структури облікових служб, доцільність виділення підрозділів та розподілу обов'язків між обліковим персоналом;
- вивчення системи внутрішнього контролю з облікових питань;
- перевірку відповідності обраної облікової політики вимогам діючих нормативно-правових актів та специфіці інформаційної системи підприємства;
- перевірку незмінності або обґрунтованості змін облікової політики протягом звітного періоду;
- перевірку відповідності обліку вимогам П(С)БО [3, с. 47].

З метою виконання плану аудиту співробітниками аудиторської фірми систематизується інформація та фіксується в робочих документах. Одним з них може бути запропонований наступний документ, де правильна відповідь може позначатись умовним знаком (табл. 1). У примітках фіксується посилання на документ. Якщо використовують документ, складений аудитором при перевірці інших об'єктів аудиту, вказують шифр цього документа. Якщо

Таблиця 1

План аудиту системи фінансового обліку [3, с. 48]

№ з/п	Перелік аудиторських процедур	Виконавець	Індекс робочого документа	Примітки
1	Вивчення структури облікових підрозділів Вивчення розподілу обов'язків			Схема
2	Вивчення системи внутрішнього контролю з облікових питань		1.2.2.1	
3	Перевірка відповідності обраної облікової політики діючим нормативно-правовим актам		1.2.1.2	
4	Перевірка незмінності або обґрунтованості змін облікової політики протягом звітного періоду			
5	Перевірка відповідності обліку вимогам П(С)БО			Копія
6	Вивчення робочого плану рахунків			
7	Складання переліку нестандартних (нетипових) бухгалтерських записів		1.2.1.3	
8	Складання переліку помилкових бухгалтерських записів		1.2.1.3	
9	Перевірка облікових реєстрів та Головної книги на арифметичну точність			
10	Опис системи фінансового обліку та недоліків у ній			У довільній формі

документ формується вперше – він додається до тесту (використані інші документи можуть бути додані у вигляді копій).

На кожному середньому чи великому підприємстві доцільно впроваджувати систему внутрішнього контролю, яка призначена для виконання поставлених перед нею завдань. Відповідно до МСА 315, внутрішній контроль – процес, розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найважливішими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками для забезпечення обґрунтованої впевненості в досягненні цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотриманні застосованих законів і нормативних актів [2].

Систему внутрішнього контролю можна визначити як політику підприємства, спрямовану на попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок та відхилень від норм, які можуть з'явитися у фінансових звітах. При цьому основоположні концепції аудиту передбачають, що саме адміністрація, а не аудитор повинна встановити належну систему контролю і забезпечити її функціонування. Це відповідає загальному концептуальному підходу, згідно з яким адміністрація, а не аудитор несе відповідальність за підготовку фінансової звітності відповідно до прийнятих принципів обліку. У зв'язку з цим адміністрація підприємства повинна розробити таку систему внутрішнього контролю, яка б могла забезпечити достатню впевненість у тому, що фінансова звітність представлена об'єктивно.

Т. Мултанівська і М. Горяєва дають визначення системи внутрішнього контролю як сукупності організаційних заходів, методик й процедур, що застосовуються керівництвом економічного суб'єкта з метою раціонального та ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, забезпечення збереження активів підприємства,

виявлення, попередження, запобігання помилкам й порушенням, своєчасної підготовки достовірної фінансової звітності [4, с. 108].

При перевірці системи внутрішнього контролю на підприємстві аудитор намагається встановити величину ризику невиявлення помилок, перелік аудиторських процедур та визначитися з обсягом аудиторської перевірки.

Етапи аудиту системи внутрішнього контролю та їх характеристику можна представити у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Етапи аудиту системи внутрішнього контролю

Етапи	Характеристика
1. Вивчення	Використання інформації про систему обліку, комп'ютерного забезпечення внутрішнього аудиту й контролю, підготовлену обліково-аналітичними службами підприємства; – використання результатів роботи внутрішнього аудитора; – встановлення рівня суттєвості на основі зібраних даних; – використання аудиторського висновку, що стосується системи внутрішнього контролю й аудиту
2. Опис	Джерела та характер інформації господарських операцій, що мають великий обсяг реалізації або здійснені на значну суму коштів; – господарські реєстри, оскільки вони допомагають аудиторам в оцінці рівня суттєвості
3. Оцінка	Оцінка значущості внутрішніх перевірок у конкретних ситуаціях

Вивчення системи внутрішнього контролю включає окремі елементи: опитування персоналу; спостереження; запит попереднього аудитора; дослідження облікових реєстрів; ознайомлення з документами попереднього аудитора, ревізора, інших контролерів; вивчення вимог, що ставляться до організації СВК на підприємстві; тестування системи внутрішнього контролю.

Опис системи внутрішнього контролю представлено рис. 1.

Що стосується оцінки значущості контрольних механізмів, вони охоплюють наступні процедури:

1) оцінка окремих компонентів системи внутрішнього контролю (якщо керівництвом підприємства не передбачено розмежування функціональних обов'язків – недолік СВК, який ураховується при загальній оцінці системи контролю);

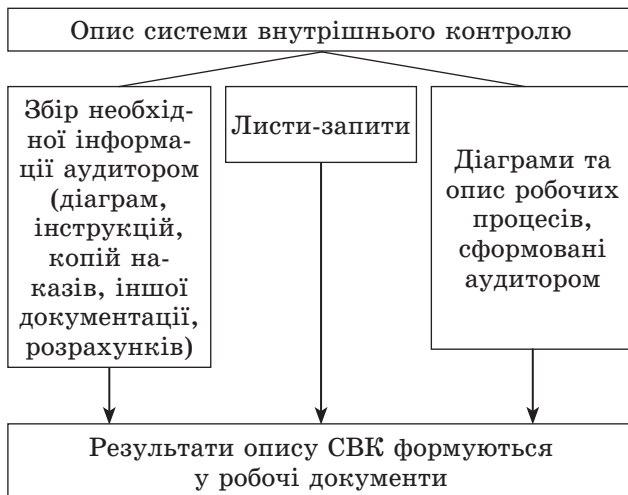


Рис. 1. Опис системи внутрішнього контролю

2) оцінка взаємодії окремих компонентів СВК (аудитор встановлює взаємодію окремих компонентів контрольного механізму з метою усунення дублювання та перевитрат при підготовці фінансової звітності).

При розробці ефективної системи внутрішнього контролю адміністрація підприємства ставить наступні основні завдання:

– адміністрація повинна мати надійну інформацію (система контролю повинна запобігати появі недостовірної інформації);

– внутрішній контроль повинен підтвердити застосування необхідних принципів ведення обліку;

– внутрішній контроль повинен попередити неефективне використання наявних ресурсів.

Основною метою оцінки системи внутрішнього контролю є створення бази для планування аудиту, а також для визначення змісту, часу проведення і обсягу аудиторських процедур, які знаходять своє відображення в аудиторському плані.

Система внутрішнього контролю визначає всі внутрішні правила та процедури контролю, запровадженні керівництвом підприємства для досягнення поставленої мети – забезпечення (у межах можливого) стабільного і ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньої політики, збереження та раціонального розпорядження активами підприємства, запобігання й викриття фальсифікацій, перекручень, помилок, точність і повноту

бухгалтерських записів, своєчасну підготовку надійної фінансової інформації. Система внутрішнього контролю виходить за межі таких аспектів, котрі безпосередньо стосуються тільки системи обліку, і включає: облікову систему, середовище контролю, контрольні процедури.

Облікова система (інформаційна система, згідно з МСА 315) – це послідовність завдань і записів суб'єкта господарювання, за допомогою яких відображають операції та яка є засобом ведення обліку. Вона включає накопичення, визначення, класифікацію, реєстрацію, аналіз і представлення звітності про господарські операції та забезпечення обліку наявних активів. Ефективна облікова система повинна відповідати наступним принципам її ведення:

- реальність;
- повнота;
- оцінка;
- класифікація;
- санкціонування;
- своєчасність;
- підготовка звітності.

Середовище контролю, в якому відбуваються операції, – заходи і записи, які характеризують загальне відношення керівництва, власників підприємства до діючої системи внутрішнього контролю, важливість діючої системи внутрішнього контролю для підприємства.

До чинників середовища контролю відносяться:

- діяльність ради директорів та її комітетів;
- філософія управлінського персоналу і стиль роботи;

– організаційна структура суб'єкта господарювання, методи розподілення функцій управління і відповідальності;

– управлінські методи контролю, у тому числі кадрова політика і практика, а також порядок розподілу обов'язків.

Процедури контролю, відповідно до МСА 315, – це політика і процедури на додаток до середовища контролю, розроблені управлінським персоналом для досягнення конкретних цілей суб'єкта господарювання. Вони досить різноманітні і визначаються специфікою діяльності економічного суб'єкта. До найбільш поширених процедур контролю можна віднести:

- звітність, перевірка й підтвердження результатів порівнянь;
- перевірка арифметичної точності записів;
- контроль над прикладними програмами та середовищем комп'ютерних інформаційних систем;
- ведення і перевірка контрольних рахунків і пробних балансів;
- візування документів і контроль документів;
- порівняння внутрішніх даних із зовнішніми джерелами інформації;
- порівняння результатів інвентаризації грошових коштів у касі, застави і запасів з даними обліку;

Таблиця 3

Тест внутрішнього контролю системи фінансового обліку [5, с. 55]

№ з/п	Зміст питання	Варіант відповіді			Примітки
		Так	Ні	Інформація відсутня	
1	Чи існує на підприємстві служба внутрішнього контролю				
2	Кому підпорядкована ця служба: – головному бухгалтеру, – раді директорів, – керівництву, – інше				
3	Хто розробляє політику внутрішнього контролю				
4	Чи існує на підприємстві взаємозамінність персоналу				
5	Як часто здійснюється підвищення кваліфікації фахівців				
6	Вимоги до фахівців внутрішнього контролю				
7	На підприємстві служба внутрішнього контролю використовує: – типові форми документів, – розроблені самостійно, – інші (вказати)				
8	Чи фінансова звітність до затвердження керівництвом перевіряється службою внутрішнього контролю				
9	Чи формує та надає керівництву звіти про свою роботу служба внутрішнього контролю (якщо так, то вказати періодичність звітності)				
10	Чи здійснює перевірку системи обліку та фінансової звітності ревізійна комісія (якщо так, то вказати періодичність перевірок)				Копія акту
11	Чи затверджується звітність на річних загальних зборах акціонерів (засновників)				Копія протоколу

• обмеження прямого фізичного доступу до активів та записів;

• порівняння та аналіз фінансових результатів із сумами бюджету.

Узагальнюючи вищенаведене, аудит системи внутрішнього контролю можна умовно поділити на такі основні ділянки:

– підготовка плану аудиту та оцінка аудиторського ризику;

– визначення помилок та викривлень інформації, які можуть виникнути на підприємстві;

– визначення (тестування): середовища контролю, системи обліку, процедур контролю, що застосовуються підприємством;

– оцінка структури системи контролю підприємства та ефективності її функціонування. У разі висловлення судження про низький рівень внутрішнього контролю, аудитор повинен переглянути план перевірки. Як правило, у таких випадках здійснюють спеціальні аудиторські процедури та збільшують кількість тестів;

– оцінка аудиторського ризику, при необхідності – внесення змін у план аудиту [5, с. 54].

Документування інформації про структуру внутрішнього контролю та оцінку ефективності її функціонування є обов'язковим. Робочі документи формуються у вигляді анкет, блок-схем, описів, характеристик процедур контролю, письмових пояснень керівництва та працівни-

ків підприємства, висновків аудитора з питань, що досліджуються (табл. 3).

Дану таблицю використовують в якості прикладу, вона охоплює лише невеликий перелік питань, котрий може бути збільшений аудитором залежно від масштабів та специфіки діяльності підприємства [6, с. 199].

Після проведення оцінки СВА аудитор робить висновок (формує судження) щодо надійності системи обліку та внутрішнього контролю і на цій основі планує здійснення аудиторських процедур.

Висновки. Отже, ефективна система внутрішнього контролю покликана організувати загальну структуру контролю та підтримувати її у стані швидкого реагування на негативні явища і відповідності у кожний момент часу цілям підприємства. Крім того, організований внутрішній контроль є інструментом безпеки бізнесу, оскільки він забезпечує раціональне використання ресурсів підприємства, запобігає, виявляє відхилення, зловживання, здійснює моніторинг за прийняттям вчасних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 260 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., № 996 – XIV [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf.
 4. Мултанівська Т. Аудит у схемах і таблицях / Т. Мултанівська, М. Горяєва; ред. Я. Кавторєва. – Х.: Фактор, 2009. – 336 с.
 5. Аудит. Методика документування / За заг. ред. акад. АЕНУ, д.е.н., проф. І.І. Пилипенка. – К.: Держкомстат України. – 2003. – 457 с.
 6. Скобара В.В. Аудит: методологія і організація / В.В. Скобара. – М.: Дело и Сервис, 1998 г. – 576 с.

УДК 657

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

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING POLICY OF INCOME, EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання щодо суті облікової політики виходячи з національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, практичного досвіду підприємств. Визначено значення облікової політики як основного документа, який забезпечує діяльність підприємств згідно з потребами фінансової звітності. Розмежовано елементи облікової політики, що регулюють облікове відображення доходів, витрат та фінансових результатів.

Ключові слова: доходи, витрати, фінансові результати, облікова політика, наказ про облікову політику.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован вопрос о сути учетной политики исходя из национальных и международных стандартов бухгалтерского учета, практического опыта предприятий. Определены значения учетной политики как основного документа, который обеспечивает деятельность предприятий в соответствии с потребностями финансовой отчетности. Разграничены элементы учетной политики, регулирующие учетное отражение доходов, расходов и финансовых результатов.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовые результаты, учетная политика, приказ об учетной политике.

ANNOTATION

This article explores the questions about accounting policy based on national and international accounting standards, practical experience of businesses. It is determined value of accounting policy as the main instrument that provides business activity in accordance with the needs of the financial statements. It as separated elements of accounting policy that regulate accounting registration reflection revenues, expenses and financial results.

Keywords: income, expenses, financial results, accounting policy, the order about the accounting policies.

Постановка проблеми. Реформуванням системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності дає суб'єктам господарювання більше самостійності в організації бухгалтерського обліку та виборі способів і методів ведення бухгалтерського обліку. Така самостійність проявляється у формуванні облікової політики підприємства, що виконується на підставі положень чинного законодавства. Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державною регламентацією обліку, однак серед існуючого переліку методик і облікових процедур допустимі альтернативні варіанти. На сьогоднішній день налічується чималий ряд варіацій у підходах і методах обліку тих чи інших об'єктів. Обираючи та комбінуючи їх між собою, можна отримувати абсолютно різні дані про модель господарської діяльності підприємства і, зокрема,

про розміри фінансових результатів діяльності. Тому є важливим чітко визначення тих рамок, у межах яких підприємства мають право вибору тієї чи іншої методики обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, організаційні та методичні аспекти формування облікової політики підприємства досліджували багато вітчизняних вчених, серед яких Т.В. Барановська, Л.В. Городянська, А.Г. Загородній, Г.О. Партин, П.Є. Житний, Т.М. Сльозко, Т.М. Сторожук, В.А. Кулик та ін. Однак, необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо трактування, формування, реалізації й адаптації облікової політики підприємств щодо доходів, витрат та фінансових результатів відповідно до особливостей національної системи бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності, а також потреба у чіткому формулюванні ряду питань практичного характеру зумовили актуальність та потребу подальшого дослідження цієї проблеми.

Мета статті полягає у визначенні та розгляді основних питань облікової політики підприємства щодо доходів, витрат та фінансових результатів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи сьогоденні зміни в економічному розвитку країни, підприємство повинно постійно адаптуватися до змін зовнішнього конкурентного середовища, в якому здійснюється його господарська діяльність. Полегшення здійснення даного процесу вбачається у вирішенні питань щодо облікової політики, яка повинна відображати всі аспекти організації обліку на підприємстві. Основною метою діяльності будь-якого підприємства є досягнення високих фінансово-економічних результатів, а облікова політика сприяє досягненню цієї мети.

На державному законодавчому рівні Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» трактує облі-

кову політику як конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практику, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [2].

Як бачимо, спільною особливістю визначення облікової політики у вітчизняних та міжнародних стандартах є те, що облікову політику обмежують лише складанням та поданням фінансової звітності й не поширюють на питання організації та ведення обліку. Тому, на нашу думку, наведені визначення облікової політики повністю не відображають її призначення в обліковій системі підприємства.

Т.В. Барановська зазначає, що облікова політика – це певний порядок дій, спрямованих на збір, обробку та надання необхідної інформації відповідним користувачам для реалізації власних інтересів у сфері бухгалтерського обліку [3, с. 18]. А.Г. Загородній облікову політику трактує як «...сукупність способів ведення бухгалтерського обліку (первинного нагромадження, вартісного вимірювання, поточного групування і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності) відповідно до особливостей його господарської діяльності» [4, с. 133]. Т.М. Сльозко відмічає, що «облікова політика – це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства» [5, с. 21]. Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк стверджують, що «облікова політика суб'єкта господарювання – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів» [6, с. 63].

Отже, підсумовуючи усі наведені вище визначення ми погоджуємось із думкою В.А. Кулик про те, що на законодавчому рівні необхідно закріпити наступне визначення: облікова політика підприємства – це система способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення прийняття економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності [7, с. 54].

Сформована облікова політика при веденні бухгалтерського обліку повинна забезпечити:

- незмінність протягом поточного року прийнятої методології відображення окремих господарських операцій та оцінки майна. Зміна методології обліку на наступний рік повинна передбачатись у Примітках до річної фінансової звітності;

- повноту відображення в обліку за звітний період усіх господарських операцій, що були проведені за цей час, та результатів інвентаризації майна і зобов'язань;

- правильність віднесення доходів та витрат до відповідних звітних періодів, незалежно від часу надходження доходів та оплати витрат, якщо інше не встановлено чинним законодавством;

- розмежування в обліку поточних витрат на виробництво та капітальних інвестицій;

- тотожність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам синтетичного обліку на перше число кожного місяця.

Отже, зміст облікової політики ґрунтується на національних стандартах ведення бухгалтерського обліку. Якщо ж, урахувавши специфіку господарської діяльності, способи ведення обліку не встановлені, підприємство самостійно розробляє відповідні процедури, виходячи з вимог законодавства й нормативних актів з бухгалтерського обліку.

Зазначимо, що документальне оформлення облікової політики підприємств реалізується у форматі Наказу про облікову політику, який є сутнім внутрішнім регламентом, що регулює організацію облікового процесу підприємства. Наказ розробляється головним бухгалтером та затверджується керівником підприємства. Зауважимо, що від складових елементів облікової політики залежить правдиве ілюстрування господарських операцій та їх узагальнення в бухгалтерській звітності.

Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено наступні елементи облікової політики підприємства:

- стосовно доходів: порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг; порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;

- стосовно витрат: порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат; застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; перелік і склад змінних і постійних загальноновиробничих витрат, бази їх розподілу; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;

- стосовно фінансових результатів: підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку; порядок виплат, які здійснюються за рахунок прибутку (для державних і комунальних підприємств); дату включення простих акцій, випуск яких зареєстровано, до розрахунку середньорічної кількості простих акцій в обігу.

На разі на багатьох підприємствах немає чітко розробленого документу про облікову політику, що негативно впливає на ведення обліку та

формування інформації для прийняття ефективних рішень щодо діяльності суб'єкта господарювання. Наприклад, за результатами нашого дослідження визначено, що в наказі про облікову політику ДП «Чортківський комбінат хлібопродуктів» містяться лише такі елементи: вартісна межа і строки корисного використання основних засобів: первісна вартість більша 2 500 грн. і строки корисного використання – більше 1 року; вартісна межа і строки корисного використання інших необоротних матеріальних активів (малоцінних необоротних матеріальних активів) – активи вартістю до 2 500 грн., і строк корисного використання яких більше 1 року; прямолінійний метод амортизації основних засобів та нематеріальних активів; спосіб амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів: амортизація нараховується в першому місяці їх використання в розмірі 100% первісної вартості; метод середньозваженої собівартості при вибутті у виробництво сировини.

У результаті проведеного аналізу наказу про облікову політику досліджуваного підприємства встановлено, що на сьогодні процесі формування облікової політики приділяється недостатньо уваги як з боку бухгалтерської служби, так і з боку управлінського персоналу. Так, наприклад, зміст наказу на новий фінансовий рік здебільшого є дублюванням уже діючого, хоча економічні обставини підприємства вимагають суттєвих змін в організації облікової практики. Ситуацію, що склалася, можна пояснити тим, що в Україні наразі не має стійких товарних та фінансових ринків та досліджуване підприємство провадить свою діяльність в умовах дефіциту матеріальних ресурсів. Суб'єкти бізнесових одиниць переважно в збиток примушені функціонувати за правилами, що диктують їм інвестори, постачальники сировини. Тому виникає ситуація, коли неможливо повно й системно реалізувати не тільки специфічні, а й основні принципи бухгалтерського обліку: безперервність, послідовність, нарахування та відповідність доходів і витрат тощо.

Згідно з діючим законодавством суб'єкти господарювання самостійно визначають основні положення облікової політики, але при цьому повинні враховувати базові принципи ведення бухгалтерського обліку. В обліковій політиці слід ілюструвати тільки ті доміанти облікового процесу, які мають декілька дозволених нормативними актами більш вищих альтернативних варіантів застосування. Однозначні правила законів, положень, інструкцій, що використовуються в бухгалтерській практиці, у наказі про облікову політику не мають дублюватися. П.Є. Житний пропонує розглядати в ролі основного довгостро-

кового розпорядчого документу Положення або стандарт підприємства про облікову політику [8, с. 5]. Визначальним чинником при виборі типу документа для оформлення облікової політики є величина підприємства [9, с. 48]. Так, на малих підприємствах оформлення облікової політики слід здійснювати у вигляді наказу керівника або розпорядження власника. На великих підприємствах варто розробляти документ про облікову політику у вигляді положення.

Слушною є пропозиція Т.М. Сторожук [9, с. 47] про виокремлення документу, який визначає організацію управлінського обліку – «Положення про внутрішньогосподарський (управлінський) облік». Його метою є визначення єдиних на підприємстві організаційних та методичних підходів до внутрішньогосподарського (управлінського) обліку в частині централізації управління з визначенням центрів відповідальності, центрів витрат і доходів, розподілу відповідальності та обов'язків щодо його організації та ведення; формування документації, складання та подання звітності для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів [9, с. 47]. В якості документів управлінського обліку слушно застосовувати розроблені облікові реєстри та форми внутрішньогосподарської звітності.

Управління підприємством потребує належної організації обліку у всіх структурних підрозділах підприємства, тому дуже важливо визначитися з етапами формування облікової політики. П.Є. Житний деталізує кроки формування облікової політики, виокремлюючи такі етапи: організаційний, підготовчий, ви-



Рис. 1. Організаційна модель відображення в обліковій політиці витрат, доходів та фінансових результатів підприємств

значення зовнішніх умов і процесів, формування чинників внутрішнього середовища, вибору елементів облікової політики за об'єктами, інформаційного забезпечення та заключний етап [8]. Л.В. Городянська [10, с. 140] пропонує здійснювати формування облікової політики за трьома етапами: організаційним, технологічним та заключним.

З метою надання повної, достовірної та своєчасної інформації для потреб управління й оптимізації процесу підготовки документу про облікову політику пропонується його формування здійснювати за організаційно-технічним, методичним і заключним етапами (рис. 1).

У розрізі кожного з етапів визначаються елементи облікової політики з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Таке формування аспектів облікової політики забезпечить: єдиний підхід до організації та методики ведення бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів; надання своєчасної, достовірної та повної інформації про них персоналу усіх рівнів для прийняття ефективних управлінських рішень.

Облік витрат, доходів та фінансових результатів має свої особливості та певні відмінності у різних галузях підприємницької діяльності, незважаючи на те що базується на одних і тих самих стандартах [9, с. 295]. Саме тому вибір елементів облікової політики у контексті запропонованих етапів її формування – прерогатива підприємства залежно від його величини та специфіки діяльності.

На підприємствах із заготівлі та переробці зерна при розробці документу, який регламентує облікову політику, на організаційно-технічному етапі треба визначитися з:

- формою ведення бухгалтерського обліку;
- організаційною побудовою бухгалтерської служби підприємства;
- особами, які займаються веденням обліку витрат, доходів і фінансових результатів, та їх обов'язками;
- переліком первинних документів та графіком документообороту;
- порядком узагальнення даних у регістрах обліку та формах управлінської звітності.

При формуванні елементів облікової політики методичного етапу доречно вказати:

- методи оцінки витрат і доходів. Ураховуючи специфіку діяльності зернопереробних підприємств, при виборі елементів облікової політики стосовно витрат і доходів доцільно дотримуватися вимог П(С)БО 15 «Доходи», П(С) БО 16 «Витрати». Зокрема, доходи оцінюються за справедливою вартістю отриманих активів у результаті їх надходження чи збільшення їхньої вартості. Оцінка витрат проводиться у сумі справедливої вартості активів, визначеної при їх вибутті або зменшенні вартості з урахуванням нормативів, оптимальних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції;

- умови визнання витрат і доходів. Зокрема, витратами визнається зменшення економічних вигод за рахунок: вибуття активів, зменшення вартості активів у результаті їх знецінення, зменшення корисності тощо та збільшення зобов'язань. Доходами визнається збільшення економічних вигод унаслідок: надходження активів, збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань;

- перелік і склад статей калькуляції собівартості продукції, маркетингово-збутових та загальновиробничих витрат і базою їх розподілу. Так, до маркетингових витрат слід відносити: витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень та вивченням ринку збуту; витрати на рекламу; заробітну плату торгових представників; утримання місць продажу; торгові знижки тощо.

Витрати на збут формуються за рахунок: вартості пакувальних матеріалів; витрат на ремонт тари; оплати праці та комісійних винагород продавцям, агентам і робітникам підрозділів, які забезпечують збут; витрат на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції; витрат на транспортування продукції між складами підрозділів підприємства;

- методи обліку витрат. Ураховуючи галузеву специфіку виробництва, облік витрат доцільно здійснювати за однопередільним методом із застосуванням елементів нормативного методу обліку в частині витрачання сировини. Це забезпечить отримання повної та достовірної облікової інформації про витрати на кожному етапі виготовлення продукції;

- основні принципи формування робочого плану рахунків у частині витрат, доходів та фінансових результатів підприємства.

Заключний етап передбачає підготовку, розгляд та підписання документу про облікову політику підприємства.

У нормативних актах хоч і наводяться вимоги до основних аспектів облікової політики та конкретного їх застосування, проте не враховуються організаційно-технологічні особливості діяльності підприємств. Це пояснює важливість розробки такого документу про облікову політику, який дозволить забезпечити надання повної, своєчасної та достовірної інформації про витрати, доходи та фінансові результати.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій завбачено можливість самостійного вибору підприємством періодичності визначення фінансового результату: щомісячно та щорічно.

Підприємство самостійно може обрати один із запропонованих варіантів, однак варто відмітити, що перший спосіб є найбільш доцільним, оскільки складання проміжної звітності є обов'язковим, тому ви-

значення фінансового результату щомісячно є доречним.

Отже, у ході розвідки з метою дослідження ефективності формування та реалізації облікової політики підприємства в частині бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансових результатів наведено три взаємопов'язані складові облікової політики – організаційно-технічну, методичну та заключну. У свою чергу, розмежовано елементи облікової політики, що регулюють облікове відображення доходів, витрат та фінансових результатів.

Висновки. Використання облікової політики є ефективним засобом підвищення рентабельності господарської діяльності підприємств та забезпечення стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання. Облікова політика в частині доходів, витрат та фінансових результатів має вагоме значення для ефективної організації бухгалтерського обліку, тому що доцільність, обґрунтованість та деталізація процесу обліку доходів, витрат потрібні для ухвалення управлінських рішень, визначення результатів діяльності підприємства, виконання певних завдань структурними підрозділами, визначення фактичної ефективності організаційних заходів щодо розвитку й удосконалення господарської діяльності підприємства. Запропоновані рекомендації щодо формування складових облікової політики в розрізі наведених елементів сприяють створенню належного механізму управління процесами обліку витрат, доходів та фінансових результатів господарюючої одиниці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
3. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 3(25). – С. 18–26.
4. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: Основи теорії і практики / А.Г. Загородній, Г.О. Партин; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2004. – 377 с.
5. Сльозко Т.М. Організація обліку: [навч. посіб.] / Т.М. Сльозко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
6. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: [монографія] / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк – К., 2006. – 237 с.
7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: [монографія] / В.А.Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. –с. 373.
8. Житний П.Є. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П.Є. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. № 3. – С. 3–10.
9. Сторожук Т.М. Теоретико-методологічні аспекти формування облікової політики підприємств: [монографія] / Т.М. Сторожук. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2011. – 460 с.
10. Городянська Л.В. Наказ про облікову політику – основа організації обліково-аналітичної системи на підприємстві / Л.В. Городянська // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 3. – С. 140–146.

УДК 657.6

Дорошенко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудитуНаціонального університету водного господарства
та природокористуванняОЦІНКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У МЕТОДОЛОГІЇ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА НОВАЦІЇEVALUATION IN ACCOUNTING METHODOLOGY
OF BUDGETARY INSTITUTIONS: NEW APPROACHES AND INNOVATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто еволюцію оцінки як елемент методу бухгалтерського обліку. Проаналізовано сучасні підходи, особливості та найсуттєвіші зміни в оцінці фінансових, нефінансових активів, капіталу та зобов'язань, доходів та витрат суб'єктів державного сектору у контексті модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі.

Ключові слова: оцінка, справедлива вартість, історична собівартість, первісна вартість, залишкова вартість, амортизована собівартість, балансова вартість, переоцінена вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена эволюция оценки как элемент метода бухгалтерского учета. Проанализированы современные подходы, особенности и существенные изменения в оценке финансовых, нефинансовых активов, капитала и обязательств, доходов и расходов субъектов государственного сектора в контексте модернизации бухгалтерского учета в государственном секторе.

Ключевые слова: оценка, справедливая стоимость, историческая себестоимость, первоначальная стоимость, остаточная стоимость, амортизированная себестоимость, балансовая стоимость, переоцененная стоимость.

ANNOTATION

The article reviews the evolution of evaluation as part of a method of accounting. Analyzed modern approaches, the most essential features and changes in the evaluation of financial and non-financial assets, capital and liabilities, income and expenses of the public sector in the context of the modernization of accounting in the public sector.

Keywords: assessment of fair value, historical cost, cost, residual value, amortized cost, carrying cost, revalued cost.

Постановка проблеми. Методологія бухгалтерського обліку як фундаментальна основа, на якій надбудовуються методичні та організаційні засади обліку суб'єктів господарювання, має тривалий історичний час становлення та використання. Відмінності бюджетних установ від суб'єктів приватного сектору зумовлюють особливості застосування окремих методологічних положень для ведення бухгалтерського обліку.

Це, зокрема, стосується й оцінки активів, капіталу та зобов'язань.

Як влучно зауважує професор Свірко С.В., за умов фундаментальної перебудови змістовних положень бюджетного обліку, спричинених необхідністю модернізації інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління державними фінансами України, потреба в дослідженнях питань оцінки в бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору є надзвичайною, а власне дослідження мають бути першочерговими [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка активів, капіталу, зобов'язань та результатів діяльності бюджетних установ аналізується у різних ракурсах та у розрізі різних об'єктів такими відомими в Україні дослідниками, як Гізатуліна Л.В., Єфименко Т.І., Калюга Є.В., Кондратюк І.О., Куценко О.П., Левицька С.О., Ловінська Л.Г., Свірко С.В., Сушко Н.І. Науковці у своїх працях піднімають актуальні проблеми, пов'язані із переходом бюджетних установ на Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі. При цьому потреба комплексних досліджень вищевказаних питань актуальності не втрачає, оскільки реалізація Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі передбачає широкий спектр завдань із наближення вітчизняного бюджетного обліку до Міжнародних стандартів.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних аспектів оцінки в бухгалтерському обліку бюджетних установ та нових підходів, які будуть реалізовані із набуттям чинності всіх затверджених Національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підходом відомого вченого Соколова Я.В., оцін-

Таблиця 1

Еволюція оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку [3]

Виникнення оцінки: оцінка в товарах – загальних еквівалентах	Поява оцінки в грошовому вимірі	Розповсюдження оцінки в грошовому вимірнику на всі об'єкти обліку	Виникнення перших реалістичних спроб обґрунтування вибору застосовуваних оцінок	Формування теорії оцінки	Поява нової парадигми обліку – справедливої вартості
Поява товарів – загальних еквівалентів – V ст. до н.е.	V ст. до н.е. – XII ст.	XIII–XIV ст.	XIV ст. – перша половина XIX ст.	Друга половина XIX ст. – 90-ті роки XX ст.	90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.

ка – це спосіб переведення облікових об'єктів із натурального вимірника в грошовий, що передбачає вибір і втілення однієї або декількох процедур [2, с. 197].

Підходи до застосування оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку пройшли тривалий історичний час становлення (табл. 1).

Слід констатувати, що в період формування та активного розвитку теорії оцінки (друга половина XIX ст. – 90-ті роки XX ст.) спостерігалась неоднозначність поглядів різних наукових шкіл на трактування оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку, складових оцінки, її класифікації тощо. Італійська, французька, німецька, англо-американська школи по-різному підходили до бази оцінки. Окремі вчені підтримували оцінку за поточними цінами, інші більш адекватною вважали оцінку за собівартістю. Розвитком теорії оцінки стало окреслення кола класифікації оцінок, їх комбінацій залежно від об'єктів обліку тощо.

Якісно новим етапом розвитку оцінки стало виникнення ідеї щодо оцінки за справедливою вартістю. Слід зазначити: попри те, що початок практичного використання такої оцінки із 90-х років XX ст. у світовій практиці у вітчизняній системі бухгалтерського бюджетного обліку повноцінне використання оцінки за справедливою вартістю знайшло своє законодавче регламентування лише із запровадженням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Запровадження в дію окремих НП(С)БОДС у 2015 р. поряд із трансформацією окремих об'єктів бухгалтерського обліку призвело до виникнення ряду новацій у питаннях оцінки активів, капіталу та зобов'язань бюджетних установ. Найсуттєвіші зміни в оцінці нефінансових активів, зокрема необоротних активів та запасів, досить ґрунтовно проаналізовано професором Свірко С.В. [1]. За результатами проведеного аналізу можна зробити ряд основних висновків:

1. Оцінка нефінансових активів здійснюється максимально наближено до положень Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

2. Відбувається поширення дії принципів бухгалтерського обліку на бюджетні установи, зокрема принципу історичної собівартості, згідно з яким до первісної вартості нефінансових активів з 1 січня 2015 р. включаються всі витрати, понесені при їх придбанні та доведенні до стану, придатного для експлуатації.

3. Поняття «знос» необоротних активів бюджетних установ замінило поняття «амортизація». Дискусійність цього нововведення пов'язана із економічною сутністю амортизації. Так, згідно з базовими теоретичними поняттями в економіці, амортизація трактується як процес поступового перенесення вартості основних фондів (нарахування її до витрат виробництва чи обігу) у міру їх зносу на виготовлення про-

дукції і використання цієї вартості для простого або розширеного відтворення зношених засобів праці [4]. Тому у зв'язку із особливостями діяльності бюджетних установ, відмінними від характеру діяльності приватних підприємств, важко економічну суть амортизації пов'язати із перенесенням вартості основних засобів на результати діяльності бюджетних установ, які переважно надають адміністративні, соціальні та інші послуги. Водночас у МСФЗДС 17 зазначено, що під амортизацією слід розуміти систематичний розподіл вартості активу протягом терміну корисної експлуатації (при цьому сума амортизаційних відрахувань класифікується як витрати) [5]. Такий підхід пояснює доцільність нарахування амортизації для відображення зменшення балансової вартості необоротних активів шляхом нарахування витрат на амортизацію.

4. Поняття «первісна вартість», «залишкова вартість» є основоположними у питаннях оцінки необоротних активів, поряд з якими застосовуються нові для бюджетного обліку поняття ліквідаційної вартості, справедливої вартості.

У затверджених Міністерством фінансів НП(С)БОДС прописані також позиції оцінки доходів суб'єктів державного сектору в розрізі доходів від обмінних та необмінних операцій. Власне, сам розподіл на такі види доходів є новим для вітчизняного бюджетного законодавства, тому питання їх оцінки також слід розглядати під новим кутом зору. Згідно з МСБОДС 9, дохід слід оцінювати за справедливою вартістю (сума, за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання в комерційній операції між зацікавленими, обізнаними і незалежними сторонами) компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню [6].

У НП(С)БО 124 «Доходи» вказано, що оцінка доходів від обмінних операцій здійснюється у такому порядку:

1. Дохід від обмінних операцій оцінюється за вартістю активів, яка була отримана або підлягає отриманню.

2. Якщо дохід від надання послуг (виконання робіт) не може бути достовірно визначений або ймовірність його отримання є низькою, то він оцінюється у сумі понесених витрат, що підлягають відшкодуванню.

3. Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) проводиться шляхом:

- вивчення виконаної роботи;
- визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначення питомої ваги витрат, яких зазнає суб'єкт державного сектору у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.

4. Якщо дохід від надання послуг не може бути достовірно оцінений і не існує ймовірності

його отримання, то дохід не визнається, а понесені витрати визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі дохід буде отриманий, то він оцінюється за сумою фактичного надходження.

5. Інші доходи (доходи від курсових різниць, від реалізації необоротних активів (окрім нерухомого майна), оборотних активів, зобов'язань, які не підлягають погашенню, тощо) оцінюються у сумі визнаного доходу [7].

Оцінка доходів від необмінних операцій здійснюється у такому порядку:

1. Отриманий у результаті необмінної операції актив оцінюється за його фактичною вартістю, у разі якщо її не можна встановити, він оцінюється за справедливою вартістю.

2. Дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі отриманих активів, послуг (робіт).

3. Визнаний дохід від податкових надходжень оцінюється у сумі, отриманий відповідно до законодавства.

4. Визнаний дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі вартості отриманих активів, послуг (робіт), за винятком суми зобов'язань, обумовлених цією операцією [7].

Питання оцінки в НП(С)БОДС актуальні також для такого специфічного для бюджетних установ об'єкта бухгалтерського обліку, як фінансові інвестиції.

Згідно з НП(С)БОДС 133, фінансові інвестиції первісно оцінюються та відображаються у бухгалтерському обліку за собівартістю (табл. 2).

Оцінка фінансових інвестицій також пов'язана із застосуванням принципу історичної собівартості, що передбачає включення до їх собівартості усіх витрат, пов'язаних із придбанням.

Окремої уваги заслуговує оцінка фінансових інструментів. Застосування такого терміну також є новим для вітчизняного бюджетного обліку і який, згідно з НП(С)БОДС 134, трактується як контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного суб'єкта державного сектору (суб'єкта господарювання) і фінансового зобов'язання або

інструмента власного капіталу суб'єкта господарювання у іншого суб'єкта державного сектору (суб'єкта господарювання).

Таблиця 2

Оцінка фінансових інвестицій залежно від способу надходження в установу [8]

№ з/п	Вид надходження фінансової інвестиції	Формування собівартості
1	Придбання за плату	Складається із ціни придбання фінансової інвестиції, комісійних винагород, податків, зборів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з її придбанням
2	Придбання шляхом обміну на цінні папери власної емісії	Визначається за балансовою вартістю переданих цінних паперів
3	Отримання в обмін на грошові кошти та інші активи, у тому числі внесення до статутного капіталу підприємств	Оцінюються за балансовою вартістю переданих активів

У зазначеному НП(С)БОДС фінансові інструменти класифікуються на чотири групи:

- фінансові активи;
- фінансові зобов'язання;
- інструменти власного капіталу суб'єкта господарювання;
- похідні фінансові інструменти.

Фінансові інструменти первісно оцінюються та відображаються за їх фактичною собівартістю, яка складається із вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу суб'єкта господарювання, наданих або отриманих в обмін на відповідний фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента [8].

НП(С)БОДС 134 визначено особливості оцінки фінансових активів та фінансових зобов'язань суб'єктів державного сектору (табл. 3).

Таблиця 3

Особливості оцінки окремих видів фінансових інструментів [8]

Фінансовий інструмент	Особливості оцінки
Фінансові активи	На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові активи відображаються за їх собівартістю, крім: – фінансових інвестицій, що утримуються суб'єктом державного сектору до їх погашення; – фінансових активів, вартість яких неможливо достовірно визначити; – фінансових активів, які є об'єктом хеджування. Балансова вартість фінансових активів переглядається щодо можливого зменшення або відновлення корисності на кожну дату балансу. Утрати від зменшення корисності фінансових активів відображаються у складі інших витрат за обмінними операціями з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових активів, а суми вигід від відновлення корисності – у складі інших доходів від обмінних операцій з одночасним збільшенням балансової вартості фінансових активів.
Фінансові зобов'язання	На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові зобов'язання відображаються за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, зобов'язань за похідними фінансовими інструментами, фінансових зобов'язань, які є об'єктом хеджування. Фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, і фінансові зобов'язання за похідними фінансовими інструментами на кожну наступну після визнання дату балансу відображаються за собівартістю.

Водночас у ПН(С)БОДС 134 зазначено, що фінансові інструменти, які є об'єктами хеджування, відображаються на кожну наступну після визнання дати балансу за переоціненою вартістю.

Збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інструментів, які не є об'єктом хеджування, унаслідок зменшення або відновлення корисності визнається ін-

Таблиця 4

Види оцінки за їх об'єктами згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі

Об'єкт оцінки	Вид оцінки	Визначення згідно зі стандартом	ПН(С)БОДС
Основні засоби, нематеріальні активи	вартість, яка амортизується	первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості	121
	залишкова вартість	різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченого зносу	
	ліквідаційна вартість	сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектору очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією)	
	первісна вартість	історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів	
	переоцінена вартість	вартість активів після їх переоцінки	
	справедлива вартість	сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату	
	сума очікуваного відшкодування необоротного активу	найбільша з двох оцінок: чиста вартість реалізації або теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від використання необоротного активу, включаючи його ліквідаційну вартість	
чиста вартість реалізації необоротного активу	справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію		
Запаси	балансова вартість активу	вартість активу, за якою він включається до підсумку балансу	123
	відновлювальна вартість	сучасна собівартість придбання	
	чиста вартість реалізації запасів	очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію	
	первісна вартість	історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів	
Зобов'язання	сума погашення	недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання	128
Інвестиційна нерухомість	балансова вартість активу	вартість активу, за якою він включається до підсумку балансу	129
	Первісна вартість	історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів;	
	справедлива вартість	сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату	
Фінансові інвестиції	амортизована собівартість фінансової інвестиції	собівартість фінансової інвестиції з урахуванням часткового її списання внаслідок зменшення корисності, яка збільшена (зменшена) на суму накопиченої амортизації дисконту (премії)	133
	собівартість фінансової інвестиції	сума, що складається із ціни її придбання, комісійних винагород, податків, зборів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції	
Фінансові інструменти	фактична собівартість	вартість, що складається із вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу суб'єкта господарювання, наданих або отриманих в обмін на відповідний фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента	134
	переоцінена вартість	вартість активів після їх переоцінки	

шими доходами або витратами за обмінними операціями.

Фінансовий актив і фінансове зобов'язання у випадках, передбачених законодавством, згортаються з відображенням у балансі згорнутого сальдо, якщо суб'єкт державного сектору має:

- юридичне право на залік визнаних сум;
- можливість і намір погасити згорнуте зобов'язання або реалізувати активи і погасити зобов'язання одночасно.

Види оцінок, що застосовуються у Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі, наведені в табл. 4.

Висновки. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі та поступове запровадження в дію Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі значно наближують розкриття інформації у вітчизняній фінансовій звітності суб'єктів державного сектору до вимог міжнародних стандартів. Новації у питаннях оцінки є одним із кроків до цього, і вони пов'язані не лише із зміною самої методики оцінки, але й із виникненням нових об'єктів обліку, оцінка яких не здійснювалась у принципі у зв'язку з відсутністю таких об'єктів у вітчизняній законодавчій базі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Свірко С.В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції / С.В. Свірко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5. – С. 23–34.
2. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 405 с.
3. Гасанов М.Ю. Эволюция оценки / М.Ю. Гасанов // Актуальные вопросы экономики управления: материалы II междунар. науч. конф. (Москва, октябрь 2013 г.). – М.: Буки-Веди, 2013. – С. 82–86.
4. Основы економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль, 1993. – 688 с.
5. 2009 IFAC Hand book of International Public Sector Accounting Pronouncements. – NewYork: International Federation of Accountants, 2009. – 1220 p.
6. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит в державному секторі: у 3-х ч. Ч. 3. Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід / Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, Т.І. Єфименко, О.О. Канцуров; за заг. ред. М.В. Кужельного. – К.: УАСБА, 2009. – 479 с.
7. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
8. Про затвердження деяких національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та змін до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0901-12>.

УДК 330.341

Загородна О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету***Серединська В.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ANALYTICAL DECISIONS JUSTIFICATION IN FINANCING PROCESS MAKING OF BUSINESS ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено сукупність аналітичних робіт щодо розроблення політики фінансування підприємства та обґрунтовано необхідність послідовного групування джерел фінансування за виокремленими класифікаційними ознаками. Запропоновано структурно-логічну модель прийняття управлінських рішень для аналітичного обґрунтування політики фінансування діяльності підприємства, спрямовану на підвищення його ринкової вартості.

Ключові слова: фінансові ресурси, капітал, структура, активи, джерела фінансування, діяльність, управління, аналіз, вартість.

АННОТАЦІЯ

В статті обобщена совокупность аналитических работ по разработке политики финансирования предприятия и обоснована необходимость последовательной группировки источников финансирования по выделенными классификационным признакам. Предложена структурно-логическая модель принятия управленческих решений для аналитического обоснования политики финансирования деятельности предприятия, направленной на повышение его рыночной стоимости.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, капитал, структура, активы, источники финансирования, деятельность, управление, анализ, стоимость.

ANNOTATION

A generalized set of analytical works on finance policy development for companies and the necessity of a consistent grouping of funding sources based on singled out classification criteria was discussed; A structural-logical model of management decision making designed for analytical reasoning of financing policy of the company aimed at increasing its market value was put forward.

Keywords: financial resources, capital structure, assets, funding, activities, management, analysis, price.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання освоєння підприємством нових видів діяльності, оновлення наявного виробничого потенціалу, розширення ринків збуту продукції (робіт послуг), вкладення коштів у різні об'єкти інвестування потребують значних фінансових ресурсів. Від того, яким обсягом фінансових ресурсів володіє підприємство, наскільки оптимальною є їх структура, як результативно вони трансформовані у оборотні і оборотні активи, залежить фінансова стійкість суб'єкта господарювання і результати його діяльності. У зв'язку з цим значним і суттєвим для підприємств є удосконалення методики аналізу джерел фінансування активів

підприємства та обґрунтування управлінських рішень щодо розроблення ефективної політики управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідниками окремих проблем управління та аналізу джерел фінансування є І.Т. Балабанов, О.В. Березин, І.О. Бланк, Е.Ф. Бріггем, Н.О. Власова, А.П. Грінько, А. Гроппелі, С.О. Зубков, В.В. Ковальов, Б. Колапс, Л.О. Костирко, М.М. Крейніна, О.Б. Крутик, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Н.Г. Міценко, В.Я. Міценко, Е. Нікбахт, Т.С. Пічугіна, О.С. Стоянова, Н.М. Ушакова та ін. Ними було розглянуто сутність капіталу, форми існування, значення для економічного розвитку підприємства, визначено основні принципи формування капіталу, обґрунтовано залежність ринкової вартості підприємства від структури джерел його фінансування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численність публікацій і значимість одержаних результатів за окресленою проблематикою, слід зауважити недооцінювання переваг системного, комплексного підходів і застосування їх основних принципів (цілісності, ієрархічності, структуризації, множинності і т. п.) до обґрунтування політики фінансування діяльності підприємства. Це перешкоджає створенню загальної моделі розроблення політики фінансування діяльності підприємства. Прикладне спрямування та важливість порушених питань зумовили актуальність проблеми, вибір напряму, мети дослідження.

Мета статті полягає у формуванні структурно-логічної моделі прийняття управлінських рішень для аналітичного обґрунтування політики фінансування діяльності підприємства, спрямованої на підвищення його ринкової вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління процесом фінансування господарської діяльності полягає в обґрунтуванні і прийнятті рішень, пов'язаних із визначенням необхідного обсягу та структури капіталу, що

забезпечує бажані темпи економічного зростання підприємства. Для досягнення результативності цього процесу на підприємстві розробляється політика фінансування, метою якої є формування необхідного обсягу фінансових ресурсів відповідно до потреб його діяльності.

Політика фінансування активів є складовою інвестиційної політики підприємства і за своєю суттю тісно пов'язана з формуванням інвестиційних ресурсів. Нами в [1, с. 521] показано загальну схему аналітичних робіт при формуванні інвестиційних ресурсів підприємства, яка містить наступні етапи:

- прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів;
- вивчення можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- оптимізація структури джерел формування фінансових (інвестиційних) ресурсів.

Вивчення опублікованих праць [2–4] стосовно цієї проблеми привело до необхідності виділення ще одного етапу, а саме – визначення методів фінансування інвестиційних проектів. За логікою послідовності аналітичних робіт він повинен йти другим, оскільки кожне конкретне джерело фінансування вже передбачає чітко визначений метод фінансування. Цілком справедливо, що спочатку визначаються доступні для підприємства способи залучення джерел, а потім знаходять джерела фінансування.

Ураховуючи все вищезазначене, можемо запропонувати послідовність аналітичних робіт з використанням комплексного та системного підходів до обґрунтування політики фінансування діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність етапів аналітичних робіт із обґрунтування політики фінансування підприємства

Процес формування політики фінансування активів варто розпочинати з визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для придбання певних видів активів. Потреба повинна розраховуватися у вартісному вираженні відповідно до предметно-речової сутності активів, а саме:

- матеріальних необоротних активів: основних засобів, незавершених капітальних інвестицій;
- нематеріальних активів;
- фінансових необоротних активів: довгострокових фінансових вкладень;
- матеріальних оборотних активів: сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції;
- загальної суми необхідних активів (як сукупності перерахованих вище складових активів).

Основою для цих процесів є плани інвестиційної діяльності підприємства щодо реального та фінансового інвестування.

Потрібний обсяг фінансових ресурсів на необоротні активи розраховується за допомогою статистичних методів, методів експертного оцінювання та аналогів [5, с. 37, 121]. Указані методи ґрунтуються на побудові багатофакторних рівнянь регресії для екстраполяції за ними прогнозованих змінних, а також на досвіді експертів чи оцінюванні рівня подібності певного інвестиційного проекту з проектом-аналогом. Для прикладу, вартість об'єктів нового будівництва може бути встановлена на основі фактичних витрат (з урахуванням фактора інфляції), пов'язаних зі створенням аналогічних об'єктів чи за питомими капітальними інвестиціями на одиницю потужності об'єктів цього профілю.

Обсяг фінансових ресурсів у природі запасів матеріальних оборотних активів визначається з огляду на те, що будь-яке збільшення виробничого потенціалу створює можливості додаткового випуску продукції. Величина фінансових ресурсів розраховується за обґрунтованою потребою підприємства у матеріальних оборотних активах на плановий період з урахуванням їх фактичної наявності на початок цього періоду. Обґрунтована потреба може бути визначена з використанням методів прямого рахунку, досвідно-статистичного, аналітичного. Їх суть розглянута нами в [1, с. 248]. Визначена, таким чином, загальна сума коштів, а також необхідні суми коштів для кожного виду необоротних і оборотних активів виступають тим орієнтиром, на який спрямовані пошуки підприємством необхідних джерел фінансування.

Уважаємо, що на цьому етапі аналітичних робіт важливим напрямом може стати пошук можливостей зниження потреби у придбанні необоротних активів шляхом використання орендованого майна. Крім того, потребу у придбанні необоротних активів можна задовольнити й іншими шляхами. Зокрема, одним із таких альтернативних варіантів може стати використання підприємством послуг спеціалізованих транспортних компаній. Якщо в економічних розрахунках виявляється, що витрати на використання послуг таких компаній є нижчими, ніж використання та утримання власного автопарку, то підприємству доцільно відмовитись від придбання автотранспорту, а використовувати

вати послуги таких компаній у процесах транспортівання, що знижує потребу у таких основних засобах, як автотранспорт та все, що з ним пов'язано і т. п.

Окрім того, під час придбання об'єктів основних засобів перевагу варто віддавати тим, що не підлягають ризику швидкого морального зношення. Це знизить терміновість їх оновлення.

Альтернативні варіанти покриття потреби необхідно розглядати стосовно і нематеріальних активів. Прикладом може бути те, що при придбанні комп'ютерної техніки окремих виробників надається безкоштовно ліцензійне програмне забезпечення, що, відповідно, усуває потребу його придбання.

Знизити обсяг фінансових ресурсів, необхідних для придбання матеріальних оборотних активів, можна за рахунок використання вторинної сировини, власного виготовлення матеріалів і напівфабрикатів, пошуку найбільш прийнятних умов їх придбання, застосування новітніх технологій виробництва.

З огляду на вищезазначене запропоновано коригувати загальну планову потребу в активах на можливе зниження з урахуванням певних альтернативних варіантів покриття:

$$P_a^c = P_a - B_n,$$

де P_a^c – скоригована потреба в активах, у грошовому вираженні;

P_a – загальна потреба в активах підприємства, у грошовому вираженні;

B_n – загальний обсяг можливих (альтернативних) варіантів покриття, у грошовому вираженні.

Таким чином, використання можливих (альтернативних) варіантів покриття потреби основних засобів, нематеріальних активів, запасів товарно-матеріальних цінностей, якщо це економічно доцільно, дозволить підвищити ефективність політики фінансування.

Окреслені на цьому етапі аналітичні роботи, пов'язані з розрахунком загальних обсягів фінансування як окремих складових, так і активів загалом, дозволяють перейти до наступного етапу – визначення способу залучення фінансування, а саме вибору методів та форм фінансування активів.

В економічній літературі відсутня єдина точка зору щодо визначення методів фінансування. Зокрема, науковцями пропонується різна їх кількість, склад, навіть спостерігається неоднозначність тлумачення поняття. Виходячи з розуміння економічної суті категорій «метод» і «форма», варто погодитися з позицією науковців, що під методом фінансування слід розуміти спосіб залучення джерел фінансування, а під формою – зовнішні прояви сутності методу [2].

Огляд економічної літератури дає можливість виділити наступні методи фінансування: самофінансування, акціонування, фінансування за рахунок позичених ресурсів, державне фінансування, змішане фінансування і т.п. Пев-

ний метод фінансування може мати свої форми зовнішнього прояву. Наприклад, використання банківських кредитів, облігаційного займу є формами позиченого фінансування, оскільки їх залучають на умовах повернення, терміновості, платності. Це дозволяє розглядати їх як один із методів фінансування.

Виходячи з розмежування методів та форм фінансування активів, доцільно у межах цього етапу насамперед визначитися з методами фінансування, а потім обрати певні форми фінансування у межах визначеного методу.

Обґрунтування методів фінансування залежить від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в якому функціонує підприємство.

До основних факторів зовнішнього середовища відносять:

- правові обмеження і податкову систему. Держава регламентує мінімальний розмір статутного капіталу підприємств, регулює порядок проведення емісії акцій і облігацій, кредитні, валютні операції і т. д. Законодавчі норми формують пріоритетність використання окремих методів фінансування. Наприклад, ставка податку, система податкових пільг на прибуток впливають на механізм його розподілу, а саме на визначення часток споживаного і реінвестованого прибутку. Це, у свою чергу, впливає на вибір способу залучення джерел фінансування;

- загальноекономічну ситуацію в країні та тенденції її зміни. В умовах погравлення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується і, відповідно, сприяє використанню методу самофінансування. Поглиблення спаду і економічна криза, зростання інфляції обмежують доступ до кредитних ресурсів, призводять до збільшення споживаної частини прибутку;

- кон'юнктуру фінансового ринку. Попит і пропозиція на цьому ринку формує рівень цін (ставки відсотків) за окремими видами і формами капіталу, визначає доступність кредитних ресурсів, середню норму дохідності капіталу і вартість окремих його елементів, тобто можливість залучення позичених джерел фінансування.

Крім того, змінюються у часі і внутрішні умови функціонування підприємства, які також визначають вибір методів фінансування. До факторів внутрішнього середовища належать:

- форма власності. На кошти державного та місцевого бюджетів можуть розраховувати лише підприємства державної та комунальної форми власності;

- форма організації виробничої та фінансової діяльності підприємства. Підприємствам, організованим як акціонерні товариства, відкривається доступ до такого методу фінансування, як акціонування;

- темпи економічного розвитку підприємства. Величина доходу, прибутку, рівень рентабельності та позитивна їх динаміка характери-

зує масштаби діяльності підприємства і впливає на можливість отримання фінансових ресурсів за рахунок змішаних методів фінансування;

- стадія життєвого циклу підприємства. Підприємство, яке знаходиться на початковій стадії життєвого циклу, має менше можливостей застосування різних методів фінансування;
- об'єкт фінансування. Цей фактор пов'язаний із існуванням такого методу фінансування, як лізинг, який дозволяє підприємству залучити замість грошових коштів безпосередньо необхідні матеріальні об'єкти (основні засоби).

- фінансові ризики і ставлення до них власників. Неприйнятність ризику формує у власників підприємства бажання фінансувати діяльність за рахунок власних коштів. І навпаки, бажання розширювати обсяги діяльності, отримувати більший прибуток на вкладений капітал, нехтування ризиком дозволяє максимально збільшити частку позиченого фінансування.

Таким чином, на вибір методу фінансування підприємств у сучасних умовах впливають як фактори, що знаходяться поза сферою їх управління, так і внутрішні особливості їх діяльності.

Існування великої кількості різних форм фінансування у межах одного методу пов'язано із різними умовами залучення кожної з них. Це вимагає вибору найвигідніших. Важливою умовою проведення дієвого аналізу різних форм фінансування є належна інформаційна база щодо максимально можливого обсягу пропозицій фінансування на ринку. У цьому аспекті важливу роль відіграє безпосередня співпраця з виробниками різних складових активів (основних засобів, нематеріальних активів, запасів), які можуть надавати різні варіанти придбання, що передбачають різні можливості його фінансування. Наприклад, за умов наявності тривалих взаємовигідних відносин з постачальниками матеріальних ресурсів, можна сподіватися на зниження транспортних тарифів залежно від обсягу вантажоперевезень, пільгові ціни при збільшенні обсягу закупівель і т. д.

Таким чином, можна стверджувати, що етап вибору методів та форм фінансування дає можливість узгодити відповідність між необхідним обсягом фінансових ресурсів та методами і формами їх отримання.

На наступному етапі аналітичних робіт необхідно вибрати джерела фінансування з урахуванням їх типології за різними ознаками. На основі огляду фахових джерел нами виокремлено класифікаційні ознаки, які найбільше пов'язані з основними цілями політики фінансування активів підприємства. Ними є: місце формування фінансових ресурсів (внутрішні, зовнішні джерела); право власності (власні та позичені); рівень ризику (джерела фінансування з високим та прийнятним ризиком); об'єкти фінансування (необоротні активи, матеріальні оборотні активи); вартість залучення (низьковартісні, середньовартісні, високовартісні).

Вибір саме цих ознак зумовлений тим, що класифікація за:

- першими двома ознаками є вихідною з точки зору формування джерел фінансування, що відповідає цілям політики фінансування;
- рівнем ризику – необхідна для забезпечення фінансової стійкості підприємства, що є одним із критерієм ефективності здійснення політики фінансування;
- об'єктами фінансування, зокрема за складовими активів, визначає спрямованість політики фінансування саме цих активів;
- вартістю – необхідна для обґрунтування управлінських рішень щодо використання більш дешевих джерел фінансування.

Слід указати, що наведені класифікаційні ознаки є основою групування джерел фінансування, оскільки найбільше відповідають концепції ефективної політики фінансування активів підприємства.

Перехід від однієї ознаки до іншої стане алгоритмом послідовного пошуку та відбору джерел фінансування окремих видів активів. Зазначена послідовність класифікаційних ознак джерел фінансування дозволяє розв'язати основні завдання політики фінансування починаючи від визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів до з'ясування джерел та напрямків їх вкладення.

Насамперед на основі визначеної необхідної суми інвестиційних ресурсів слід з'ясувати розмір коштів, який потрібно залучити ззовні, тобто поза межами підприємства. Мобілізація внутрішніх резервів, а саме прибутку та амортизаційних відрахувань, дозволяє визначити обсяг внутрішніх джерел фінансування підприємства. Слід зазначити, що внутрішня кредиторська заборгованість відноситься до запозичених фінансових ресурсів, які також належать до внутрішніх джерел.

Визначивши обсяг внутрішніх джерел, розраховують необхідний обсяг зовнішніх джерел фінансування шляхом вирахування із загального (необхідного) обсягу фінансування суми внутрішніх джерел.

Далі, урахувавши наступну ознаку, можна зробити більш поглиблений розподіл джерел фінансування, а саме визначити обсяг власних та позичених коштів. За таким розподілом фактично відбувається поділ джерел фінансування на ті, використання яких здійснюється на умовах терміновості, зворотності, платності й, відповідно, відображається у балансі підприємства як довгострокові та короткострокові зобов'язання (тобто як позичені засоби), та на ті, які показуються у складі власного капіталу (у першому розділі пасиву балансу).

Таким чином, подане групування дозволяє конкретизувати шляхи отримання підприємством зовнішнього фінансування.

Наступний етап аналітичних робіт дозволяє на основі попередньої класифікації визначити ті джерела, використання яких у діяльності

підприємства має прийнятний рівень ризику, та ті, що несуть підвищені ризики, зокрема ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності. Виявлені ризики необхідно враховувати з метою забезпечення економічного зростання підприємства та ефективного використання його потенціалу.

Класифікація за наступною ознакою дозволяє, урахувавши визначений ступінь ризику, перерозподілити джерела, виходячи із доцільності фінансування конкретних об'єктів за рахунок того чи іншого джерела фінансування. Виділення як об'єктів фінансування окремих видів активів (основних засобів, нематеріальних активів, запасів товарно-матеріальних цінностей) пояснюється тим, що саме вони сприяють зростанню обсягів виробництва і реалізації продукції, розширенню асортименту, дозволяють підприємству успішно завойовувати нові товарні ринки, забезпечувати постійне підвищення ринкової вартості підприємства.

Слід зазначити, що активною формою використання фінансових ресурсів є об'єкти фінансового інвестування. Вкладення у різноманітні фінансові інструменти здійснюється, як правило, на більш пізніх стадіях розвитку підприємства, за умови задоволення його потреби у фінансуванні реальних інвестицій.

Далі на основі визначення ціни, тобто питомих витрат щодо залучення і обслуговування фінансових ресурсів, перевагу віддають тим, що мають низьку та середню вартість.

Рівень вартості кожного окремого джерела фінансування не є постійною величиною і суттєво коливається у часі під впливом різних факторів. Загалом вартість позиченого фінансування дещо нижча за вартість власних джерел фінансування. Однак вартість джерел залучення позичених коштів суттєво коливається залежно від кредитного рейтингу підприємства, форми забезпечення кредиту та інших умов.

У процесі фінансування активів оцінюється не тільки вартість окремого джерела, але й загальна вартість майбутнього фінансування, яка дорівнює середньозваженій вартості капіталу. Цей показник визначається як середня арифметична зважена вартості окремих складових фінансування. Методика оцінки вартості залучення окремих джерел фінансування та алгоритм розрахунку середньозваженої вартості капіталу показані в [3]. Відповідно, у процесі залучення певних джерел фінансування слід визначити, чи структура отриманого фінансування відповідає цільовій структурі капіталу, яка вже склалася на підприємстві, або не погіршує її.

Наведена послідовність класифікації джерел фінансування у контексті політики фінансування не є чітко фіксованою та сталою. Вона повинна бути динамічною і коригуватися відповідно до потреб підприємства, її можна доповнити певними ознаками (наприклад, за терміном використання, за цілями фінансування і т. д.) або змінити відповідно до конкретних

умов та завдань підприємства. Слід зауважити, що багатогранність ознак, за якими групують джерела фінансування, підтверджує творчість цього процесу.

Оцінити наслідки використання запропонованих джерел фінансування та дати відповідь щодо доцільності їх використання дозволяє підсумковий етап формування політики фінансування активів, а саме розрахунок оптимального співвідношення між різними джерелами фінансування.

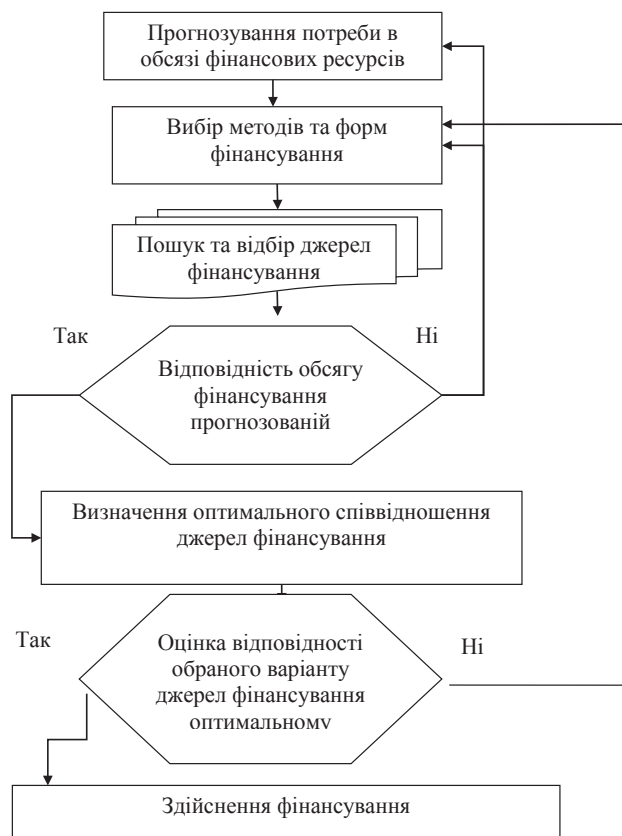


Рис. 2. Структурно-логічна модель формування політики фінансування підприємства

Узагальнення перерахованих аналітичних робіт знайшло відображення у запропонованій нами структурно-логічній моделі формування політики фінансування активів підприємства (рис. 2). Наведена модель ілюструє послідовність дій підприємства, починаючи від процесу формування фінансових ресурсів до процесу їх інвестування, відповідно до основних етапів аналітичних робіт з розроблення політики фінансування (рис. 1). До етапу пошуку та вибору джерел фінансування сукупність аналітичних робіт не зазнає змін і виконується згідно з перерахованою вище послідовністю. Вибір альтернативних дій розпочинається лише у кінці цього етапу, а саме: якщо потенційно можливий обсяг фінансових ресурсів дорівнює або перевищує прогнозовану потребу, то це дозволяє переходити до наступного етапу, зокрема до оптимізації джерел фінансування. У протилежному випадку можливі дві ситуації. Перша – передбачає повернення до

етапу вибору методів та форм фінансування, щоб переглянути та знайти нові способи, а потім – і джерела фінансування і, таким чином, отримати необхідний обсяг фінансування. Якщо подальший пошук не виявив можливості використання інших джерел фінансування, то необхідно переглянути обсяги фінансування шляхом зміни умов використання певних видів активів, які зменшать потребу у фінансуванні на розмір виявленого дефіциту. Після вирішення цих проблем переходять до етапу оптимізації джерел фінансування.

На етапі оптимізації визначається той варіант сукупності джерел фінансування, що задовольняє підприємство за рахунок поєднання різних критеріїв. Такими критеріями можуть бути: відповідність сформованих грошових коштів прогнозованій потребі фінансування; мінімізація часу, необхідного на залучення джерел фінансування; мінімізація вартості їх залучення. Якщо результати оптимізації джерел фінансування задовольняють, то підприємство може переходити до інвестування, наслідком якого стане збільшення активів. Якщо обраний у результаті оптимізаційних розрахунків оптимальний варіант фінансування не задовольняє підприємство, то необхідно повертатись до етапу вибору способу залучення джерел фінансування й пошуку інших джерел фінансування та, від-

повідно, до формування нових варіантів сукупності джерел фінансування, що відповідатимуть інтересам підприємства.

Висновки. Застосування запропонованої структурно-логічної моделі формування політики фінансування дозволить підприємствам обґрунтовано підходити до пошуку та вибору джерел фінансування активів з метою забезпечення як необхідного рівня самофінансування, так і найбільш ефективних форм і умов залучення позиченого капіталу відповідно до потреб діяльності господарюючих суб'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Серединська В.М. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович; за ред. Р.В. Федоровича. – Тернопіль: Астон, 2010. – 416 с.
2. Зубков С.О. Оцінка ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі / С.О. Зубков // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Х., 2006. – Вип. 1(3). – С. 190–197.
3. Бланк І.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: НИКА-Центр, 2000. – 512 с.
4. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі; пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
5. Розвиток маркетингу в умовах глобалізації: сучасні тенденції та перспективи: [монографія] / За ред. проф. Р.В. Федоровича. – Тернопіль: ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2015. – 419 с.

УДК 657.42

Кобзева М.О.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПОВ'ЯЗАНИМ СТОРОНАМ

MAIN ASPECTS OF RELATED PARTIES FINANCIAL INVESTMENTS AUDIT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню основних аспектів організації зовнішнього аудиту фінансових інвестицій пов'язаним сторонам. Розкрито головні його етапи та обґрунтовано процеси. Показано основні джерела інформації, які використовуються при проведенні аудиту фінансових інвестицій. Установлено основні напрями проведення перевірки фінансових інвестицій на підприємствах. Запропоновано шляхи удосконалення процесу аудиту.

Ключові слова: аудит фінансових інвестицій, контроль, фінансові інвестиції, джерела інформації, процес аудиту, етапи контролю.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные аспекты организации внешнего аудита финансовых инвестиций связанным сторонам. Исследованы основные его этапы и процессы. Раскрыты основные направления проведения проверки аудита финансовых инвестиций на предприятиях. Предложены пути совершенствования процесса проверки.

Ключевые слова: аудит финансовых инвестиций, контроль, финансовые инвестиции, источник информации, процесс аудита, этапы контроля.

ANNOTATION

This article deals with the main aspects of related parties financial investments audit. It reveals the main stages and reasonable process. The basic sources of information used in the auditing of financial investments. The basic directions of the audit of financial investments in enterprises. The ways of improving the audit process.

Keywords: financial investments audit, control, financial investments, sources of information, audit process, control stages.

Постановка проблеми. Розвиток економіки в країні та за кордоном призводить до встановлення нових взаємовідносин між різними суб'єктами підприємницької діяльності. Більшість організацій усе частіше вдаються до залучення інвестицій для покращання діяльності свого підприємства або, навпаки, інвестують самі в активи інших організацій або дочірніх та асоційованих підприємств. Такі операції не є численними, але мають досить важливий характер для діяльності підприємства. Тому задля отримання нових залучень, інвестицій або задля адекватної оцінки інвестиційного клімату підприємства потрібно проводити якісний та своєчасний аудит. Правильна розробка його плану та організація процесу є обов'язковим етапом перевірки фінансових інвестицій на підприємствах, які пов'язані між собою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо організації та методики проведення аудиту фінансових інвестицій приділяли увагу у своїх працях такі вчені, як Ба-

біч В.В., Бланк І.О., Голубка Я.В., Дорош Н.І., Дорош О.Б, Загородній А.Г., Петрик О.А., Сагова О.В., Труш В.Є. та ін. Але ряд проблем залишаються невирішеними, особливої уваги потребує вирішення питань стосовно методики комплексного зовнішнього аудиту фінансових інвестицій пов'язаним сторонам.

Мета статті полягає у вивченні та удосконаленні процесу аудиту фінансових інвестицій пов'язаним сторонам, що дасть можливість отримання більш чіткої та правдивої інформації для інвестора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішній аудит – це перевірка, яка здійснюється незалежною аудиторською фірмою (аудитором) на договірній основі з метою об'єктивної оцінки ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності згідно з чинними законодавчими та нормативними актами України.

Інформація, надана за результатами зовнішнього аудиту, насамперед створює інтерес зовнішніх користувачів (інвесторів, кредиторів, державних органів тощо). Їх цікавить звітність підприємства, засвідчена висновком зовнішнього незалежного аудитора.

Зовнішній аудит фінансових інвестицій пов'язаним сторонам є процедурою контролю достовірності інформації щодо всіх фінансових інвестицій, що відображається в бухгалтерській (фінансовій) звітності суб'єктів господарювання. Дані про використання майна, за допомогою якого проведення господарських операцій у економічних суб'єктів можуть бути змінені та відкориговані, виявлення і усунення цих відхилень у бухгалтерській (фінансовій) звітності та підтвердження достовірності цієї звітності – безпосереднє завдання незалежного контролю, аудиту.

Загальні засади проведення аудиту фінансових інвестицій на підприємстві закріплені у багатьох нормативно-правових актах, таких як Закон України «Про аудиторську діяльність», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», Міжнародні стандарти аудиту (МСА) 500 «Аудиторські докази», 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності».

Серед вітчизняних учених немає істотних розбіжностей щодо визначення методики зовнішнього аудиту фінансових інвестицій. Так,

наприклад, Трущ В.Є. виділяє головні питання, які повинні бути розкриті у ході перевірки: обґрунтованість класифікації фінансових інвестицій на довгострокові та короткострокові; дотримання вимог П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»; правильність первинної оцінки фінансових інвестицій і формування їхньої собівартості на рахунках бухгалтерського обліку в залежності від способу їх придбання; вірогідність обліку фінансових інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства; правильність ведення обліку фінансових інвестицій для здійснення спільної діяльності [8, с. 28].

Залежно від цілей та об'єктів аудиту можна виділити різні напрямки проведення перевірки:

– аудит інвестицій у статутний капітал інших організацій (головною метою є встановлення достовірності первинних даних відносно використання інвестицій у процесі формування статутного капіталу, повноти і своєчасності відображення інформації в зведеній звітності, документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку статутного капіталу відповідно до установчих документів та облікової політики);

– аудит інвестицій у цінні папери дочірніх та асоційованих підприємств (перевірка правильності зберігання придбаних цінних паперів та оплати послуг депозитарію, зберігача, реєстратора відповідно до умов договору та чинного законодавства України);

– аудит інвестицій у спільну діяльність (перевірка порядку формування й оцінка статутних документів спільних підприємств, достовірність і правильність оформлення бухгалтерських записів і первинних документів щодо відображення фінансових інвестицій);

– аудит боргових фінансових інвестицій (перевірка правильності визначення й ведення обліку за даним об'єктом).

У залежності від цілей аудиту фінансових інвестицій також можна виокремити загальну перевірку та перевірку за завданням спеціального призначення. При загальній перевірці фінансові інвестиції розглядають як один зі складових

елементів фінансової діяльності, яка охоплює зміну складу і структури джерел фінансування власного та позикового капіталу внаслідок: продажу нових, щойно емітованих акцій інвесторам, виплати дивідендів інвесторам, продажу кредитних цінних паперів та виплати на них, отримання і виплати кредитних зобов'язань. Наприкінці перевірки складається аудиторський висновок про фінансову звітність згідно з МСА 700. При аудиті за завданням спеціального призначення фінансові інвестиції розглядаються як окремий об'єкт аудиту або як об'єкт в інвестиції пов'язаним сторонам. Тоді наприкінці перевірки складається аудиторський висновок при виконанні завдань з аудиту спеціального призначення згідно з МСА 800 (рис. 1).

Провівши аналіз наукової літератури, можна зауважити, що комплексна методика аналізу контролю фінансових інвестицій у ній відсутня. Відповідно до чинного законодавства, методика та процедури проведення аудиту фінансової звітності пов'язаним сторонам обираються аудитором самостійно [1].

Аудитор зобов'язаний скласти програму перевірки фінансових інвестицій пов'язаним сторонам, яка визначить тривалість та обсяг аудиторських процедур. Від мети, завдань, виду аудиту інвестицій пов'язаним сторонам залежать програма, процедури та організація процесу аудиту. Аудитор повинен розробити та виконати процедури аудиту, що за певних обставин відповідають меті отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів [3]. При розробці плану потрібно визначити джерела інформації, послідовність дій та процедур.

Аудиторські процедури, що виконуються в ході перевірки довгострокових фінансових вкладень, як правило, включають у себе збір аудиторських доказів про можливість відображення фінансових інвестицій у складі необоротних активів, обговорення з керівництвом підприємства намірів збереження їх на бухгалтерському балансі, а також отримання офіційних письмових заяв та роз'яснень щодо зазначених питань.



Рис. 1. Напрями аудиторської перевірки фінансових інвестицій пов'язаним сторонам

Для отримання аудиторських доказів при проведенні аудиторських процедур можна використовувати підготовлену суб'єктом, який перевіряється, інформацію у вигляді таблиць, відомостей, реєстрів бухгалтерського обліку. Аудитор має можливість їх використовувати в якості робочих документів аудиту. Вони є основними джерелами інформації. Також джерелами інформації для проведення аудиту фінансових інвестицій виступають:

1) наказ про облікову політику підприємства (на якому рахунку обліковуються ті чи інші процеси, пов'язані з фінансовими інвестиціями, визнання доходу і витрат від фінансових інвестицій; перелік первинних документів (та їх форми), які пов'язані з відображенням фінансових інвестицій; перелік осіб, які мають право підписувати ці документи);

2) первинні облікові документи з обліку фінансових інвестицій, зокрема: документи приймання-передачі внесків до статутних капіталів інших організацій та структурних підрозділів; документи приймання-передачі внесків у спільну діяльність; документи приймання-передачі цінних паперів; платіжні доручення і виписки банку; прибуткові і видаткові касові ордери.

При проведенні аудиту фінансових інвестицій використовують також інформацію зовнішніх джерел: банків, страхових компаній, інвестиційних фондів, кредитних спілок, торговельних партнерів, інших аудиторських та юридичних фірм. Важливе місце у формуванні інформаційного забезпечення аудиту інвестицій займають законодавчі, нормативні відомості та довідки.

Крім зовнішніх та внутрішніх джерел інформації, при проведенні аудиту доцільно використовувати також висновки попередніх аудиторських перевірок та зробити аналіз помилок, які були виявлені.

Головною метою аудиту підприємства є вивчення його системи обліку і внутрішнього контролю. Це насамперед потрібно для того, щоб визначити та зрозуміти, як готується ця інформація, і мати певне уявлення про надійність дослідженого об'єкту, щоб скласти обґрунтований аудиторський висновок.

Щоб досягти цієї мети, аудитор у ході перевірки повинен вирішити ряд завдань, а саме перевірити достовірність: первісної оцінки фінансових інвестицій; оцінки фінансових інвестицій на дату балансу; організації бухгалтерського обліку фінансових інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства; організації бухгалтерського обліку фінансових інвестицій для ведення спільної діяльності; перевірки ведення обліку фінансових інвестицій із метою оподаткування.

Інвестиції пов'язаним сторонам належать до фінансової діяльності. Фінансова діяльність є обов'язковим об'єктом аудиту фінансової звітності, за результатами якого складається звіт незалежного аудитора згідно з вимогами МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» [4].

Процес аудиту фінансових інвестицій пов'язаним сторонам можна розбити на декілька етапів: планування, тестування, установлення достовірності ведення обліку та складання фінансової звітності, узагальнення результатів та формування звіту незалежного аудитора. Перший етап – планування. На цій стадії відбувається ознайомлення з діяльністю підприємства (вивчення та розгляд фінансових інвестицій на підприємстві). На цьому етапі перевірячі аудитору необхідно адекватно оцінити систему внутрішнього контролю фінансових інвестицій для подальшої розробки плану щодо аудиторської процедури. Для подальшого планування аудиторської перевірки потрібно отримати від підприємства перелік операцій, здійснених протягом періоду, що перевіряється, та реєстр фінансових інвестицій на початок та кінець цього періоду. На цьому етапі визначається рівень аудиторського ризику та рівень його суттєвості. Що стосується практичних процедур, то на попередньому етапі дослідження укладається договір на проведення аудиту, затверджуються план та програма аудиту.

Другий етап аудиторської перевірки фінансових інвестицій – це тестування, установлення достовірності ведення обліку та складання фінансової звітності. На цьому етапі здійснюється безпосередньо перевірка реальності відображення фінансових інвестицій у бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності, відповідність їх класифікації, визначення первісної вартості фінансових інвестицій при їх придбанні, оцінки на дату балансу, правильності визначення отриманих доходів та витрат від інвестиційної діяльності та перевірки ведення обліку з метою оподаткування згідно з чинним законодавством України, оцінювання адекватності та ефективності функціонування системи внутрішнього контролю організації. Що стосується практичних аспектів, то на цьому етапі проводяться такі процедури: проведення тестів щодо оцінки системи внутрішнього контролю, перевірка правильності відображення фінансових інвестицій у Балансі підприємства, які відображаються безпосередньо у Балансі, головній книзі; контроль відповідності даних аналітичного та синтетичного обліку (Головна книга, аналітичні реєстри), перевірка правильності класифікації фінансових інвестицій (первинні документи, аркуші-розшифровки), інвентаризація цінних паперів (акт прийому-передачі цінних паперів, книга обліку цінних паперів, розпорядження, накази тощо); перевірка правильності оцінки вартості фінансових інвестицій (договори, акти купівлі-продажу, накладні, платіжні доручення); контроль над бухгалтерськими записами (кореспонденцією) (Головна книга, журнали, відомості); перевірка правильності відображення в обліку вибуття фінансових інвестицій (Головна книга, журнали, відомості).

Третій етап аудиту – узагальнення результатів та формування звіту незалежного аудитора.

На цій стадії відбувається узагальнення аудиторських доказів та формування аудиторського звіту. На цьому етапі складається аудиторський звіт, або аудиторський висновок – документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні [1]. Сутність аудиторського висновку безпосередньо пов'язана з метою перевірки, у ньому містяться рекомендації щодо ведення обліку та контролю над фінансовими інвестиціями пов'язаних сторін. За підсумками аудитор може видати безумовно позитивний аудиторський висновок, умовно позитивний, негативний або відмовитися від висловлювання своєї думки. Висновок, що відрізняється від безумовно позитивного, має містити опис усіх суттєвих причин невпевненості та непогодження.

Висновки. Складність аудиту операцій із фінансовими інвестиціями пов'язаних сторін обумовлена великою кількістю різноманітних процесів та процедур перевірки. Недосконале забезпечення нормативно-правових актів, які регулюють фінансові інвестиції та методику їх перевірки, призводять до складного трудомісткого процесу. Систематизація об'єктів аудиту і визначення на їх основі змісту аудиторських робіт, чітка їх ідентифікація, узагальнення інформаційної бази аудиту сприяють створенню комплексного інформаційно-методичного забезпечення аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. № 3125-XII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 р. № 1560-XI1 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Міжнародний стандарт аудиту 500 «Аудиторські докази» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf.
4. Міжнародний стандарт аудиту 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf.
5. Міжнародний стандарт аудиту 800 «Особливі міркування – аудити фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf.
6. Голубка Я.В. Інформаційне забезпечення обліку та аудиту фінансових інвестицій / Я.В. Голубка // Вісник Технологічного університету «Поділля». – 2003. – № 5. – Ч. 2. – С. 103–107.
7. Дорош О.Б. Теоретико-методичні засади використання аудиторських процедур / О.Б. Дорош // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. – 2008. – № 33. – С. 132–141.
8. Аудит: [навч. посіб.] / В.Є. Труш, Т.А. Пінчук, Т.В. Шрам. – Херсон: ХНТУ, 2011. – 235 с.

УДК 657

Король С.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

THE NORMATIVE REGULATION OF ACCOUNTING SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано структуру нормативної бази бухгалтерського обліку соціальної відповідальності підприємства. Вивчено науковий доробок із проблем регулювання бухгалтерського обліку та соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто роль міжнародних стандартів у бухгалтерському праві. Визначено рівні регулювання бухгалтерського обліку. Запропоновано ознаки для класифікації та характеристики нормативних документів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, соціальна відповідальність бізнесу, нефінансова звітність, нормативні документи, рівні регулювання, класифікація нормативних документів, міжнародні стандарти.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована структура нормативной базы бухгалтерского учета социальной ответственности предприятия. Изучены научные публикации по проблемам регулирования бухгалтерского учета и социальной ответственности бизнеса. Рассмотрена роль международных стандартов в бухгалтерском праве. Определены уровни регулирования бухгалтерского учета. Предложены критерии для классификации и характеристики нормативных документов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, социальная ответственность бизнеса, нефинансовая отчетность, нормативные документы, уровни регулирования, классификация нормативных документов, международные стандарты.

ANNOTATION

The article discusses and analyzes the structure of accounting social responsibility of enterprises regulatory. It was studied the scientific achievements of the problems of accounting and corporate social responsibility. It was discussed the role of international standards in the structure of the accounting law. It was determined the levels of accounting. It was proposed a sign for the classification and characteristics of regulations.

Keywords: accounting, social responsibility of business, non-financial reporting, regulations, levels of regulation, classification of regulations, international standards.

Постановка проблеми. Регулювання обліку соціальної відповідальності підприємства та нефінансової звітності представляє собою систему нормативних документів, які є основою визначення принципів, правил, норм і методик формування даних для задоволення інформаційних інтересів користувачів – зацікавлених сторін як носіїв економічних інтересів.

Незважаючи на те що у правовому аспекті бухгалтерський облік почав формуватися ще у Вавилоні (Закони Хаммурапі, 1790–1752 рр. до н. е.), практика бухгалтерського обліку розвивалась у довільний спосіб до середини XIX ст., коли постало питання про регламентацію професійної діяльності бухгалтерів [1, с. 25, 282]. Радикальні зміни розпочались у 1960-х роках із появою великих концернів і транснаціональних

корпорацій, які вимагали консолідації звітності, транскордонного погодження бухгалтерської методології та звітності, складеної за однією методикою. Вслід за формуванням систем обліку у економічно розвинених (США, Великобританія, ФРН, Франція, Швеція, Бельгія, Данія, Люксембург) були розроблені національні, а згодом і міжнародні стандарти, які пропонували вирішення складних методологічних проблем. Важливо підкреслити, що в цей період на практиці різко зросло число користувачів облікової інформації, що згодом зумовило потребу в юридичній нормалізації та міжнародній гармонізації бухгалтерського (фінансового) обліку. Подібні тенденції спостерігаємо і в Україні, яка в результаті політичних і соціально-економічних перетворень отримала у спадок від Радянського Союзу суворо регламентовану систему обліку соціалістичного типу [2]. Проведений аналіз історії виникнення та становлення системи правового регулювання бухгалтерського обліку переконує, що на неї безпосередньо впливають стан і розвиток суспільно-економічної структури країни, а також бухгалтерські традиції, яким відповідає стан економічної думки та соціально-економічної системи країни.

На практиці бухгалтерський облік ведеться в певному правовому полі, тобто підпадає під дію цілого ряду нормативних документів, які прямо чи опосередковано регламентують ведення обліку загалом чи окремих його об'єктів. На разі актуальною є їх систематизація і узгодження нормативної бази бухгалтерського обліку соціальної відповідальності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у становлення і удосконалення нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні зробили С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Л.П. Сук, Л.В. Гуцаленко, Т.Г. Маренич, В.П. Пантелеєв, Н.І. Петренко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та інші автори.

Заслужують на увагу різні підходи до систематизації нормативної бази бухгалтерського обліку. М.С. Пушкар і М.Т. Щирба [3, с. 41], Л.К. Сук і П.Л. Сук [4, с. 28–30], Н.І. Пилипів [5], Т.Б. Кувалдіна та С.Є. Метелев [6, с. 68], О.Г. Сокіл [7, с. 110] пропонують ранжування нормативних документів за двома-чотирма рівнями регламентації, найвищим з яких

є державний. С.В. Івахненко [8], В.О. Озеран і Т.В. Попітїч [9, с. 95], Я.В. Олійник [10, с. 127], В.М. Пархоменко [11, с. 7], О.Г. Сокил [7, с. 112], Ю.М. Тимошенко [12] та ін. основну увагу приділяють саме державному регулюванню бухгалтерського обліку та деталізують його за видами документів або органами влади, які їх видають. І тільки деякі вказують як окремий рівень регулювання бухгалтерського обліку на нормативні документи міжнародної (В.В. Король [13, с. 272]) та регіональної юрисдикції (зокрема, європейської, тихоокеанської і т.п. наводить В.С. Семйон [14, с. 394]).

Доволі специфічну п'ятирівневу ієрархію нормативних документів у сфері корпоративної соціальної відповідальності запропонував О.О. Дерев'янченко [15, с. 35–37]. Наведений автором підхід урахує міжнародну практику, проте окремі його аспекти, які властиві, наприклад, країнам європейського простору, не відповідають вітчизняній практиці з її структурою нормативного регулювання, зокрема, у сфері соціальної відповідальності бізнесу та бухгалтерського обліку.

Передбачений в Україні рівень імплементації МСФЗ, на думку Т.М. Сльозко і О.І. Мазної, дає підстави розглядати їх як альтернативу національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку [16, с. 28–30]. Такий підхід не передбачає виділення міжнародного рівня регламентації бухгалтерського обліку.

М.С. Пушкар, М.Т. Щирба та В.С. Семйон використовують геополітичний підхід. Проте, на нашу думку, нормативні документи з питань соціальної відповідальності бізнесу та бухгалтерського обліку відносно великих регіонів та угруповань країн слід розглядати не у геополітичному, а у міжнародному аспекті.

Найбільш розгорнуту і коректну структуру нормативних документів запропонував В.А. Дерій [17, с. 80]. Серед шести рівнів (видів) регуляторів учений наводить і міжнародний, і регіональний, проте на відміну від В.С. Семйона та О.О. Дерев'янченко пов'язує останній з органами обласного і районного державного управління. Таке рішення є більш правильним з точки зору регулювання діяльності підприємств та її бухгалтерського обліку в Україні.

Окремі проблеми регулювання соціальної відповідальності підприємств і її обліку досліджують О.М. Алігаджієва [18], Ю.С. Братішко і О.В. Посилкіна [19], О.С. Герасименко [20], О.О. Дерев'янченко [15], І.В. Жиглей [21], В.С. Карагод [22], Н.В. Марущак [23], Т.Н. Соловей [24], В.К. Домницька, В.І. Жогло, В. Новіков [25] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Вагомий науковий доробок із проблем регулювання бухгалтерського обліку не пропонує рішення, яке б урахувало весь комплекс нормативних документів. Існує необхідність уточнення структури нормативної бази та узгодження вимог її складових за рівнями

та сферою регулювання з урахуванням цілого ряду чинників як основи її удосконалення та практичного застосування.

Мета статті полягає у побудові ієрархії та визначенні сфери впливу нормативних документів як основи обґрунтування методології і організації бухгалтерського обліку соціальної відповідальності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність нормативної бази бухгалтерського обліку зумовила різні варіанти її структуризації. На особливу увагу заслуговують міжнародні нормативні документи. Щодо них, то окремі дослідники висловлюють певні застереження. Наприклад, Г.Г. Кірейцев, В.С. Литвиненко, Н.Я. Мавріна вважають, що впровадження в Україні П(С)БО призвело до нівелювання особливостей національного економіки, а повне виконання вимог МСФЗ хоч і забезпечить інформаційні потреби глобального управління, але погіршить можливості облікового обслуговування керівників вітчизняних підприємств [26, с. 49]. У зв'язку з цим В.С. Литвиненко звертає увагу на необхідність пошуку балансу у нормативно-правовому забезпеченні бухгалтерського обліку, а саме: визначити, які питання повинні регламентуватися на міжнародному, які на національному, регіональному чи галузевому рівнях, а які віддати на розсуд суб'єкта господарювання [27].

На нашу думку, має місце змішування понять. Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності» та Концептуальної основи фінансової звітності, ця звітність призначена задовольняти потреби в першу чергу зовнішніх користувачів (власників, інвесторів, кредиторів, органів державної влади), які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання скласти звітність згідно з їхніми інформаційними потребами [28, п. 7; 29] або, іншими словами, на захист їх економічних інтересів. Здійснювати облікове обслуговування керівників підприємств, які не тільки можуть, але й вимагають потрібну їм облікову інформацію, призначена інша, управлінська, звітність, яка регулюється внутрішніми нормативними документами. Що ж до балансу у нормативно-правовому забезпеченні бухгалтерського (зокрема, фінансового і податкового) обліку та звітності, він достатньо чітко визначений вітчизняним законодавством: Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Податковим кодексом України та ін.

Не можемо погодитись із В.В. Євдокимовим у тому, що «інформація бухгалтерського обліку за вимогами МСФЗ позбавляє облік можливостей виконувати свою соціальну функцію» [30, с. 13]. Якщо розуміти соціальну функцію у визначенні Леоте і Гільбо як співвіднесення класових інтересів [1, с. 148], то слід зазначити, що її не виконував і бухгалтерський облік у СРСР [2]. Окрім того, в основу МСФЗ закладений «суспільний

договір», який передбачає наступне: суспільство як єдине джерело влади в державі (відповідно до Конституції) делегує їй свою владу і надає ринку можливість функціонувати, а бізнес бере на себе зобов'язання перед суспільством, зокрема, щодо надання звітності про свою економічну діяльність. Ця звітність повинна надаватися не тільки акціонерам і кредиторам, але й найманим працівникам та іншим зацікавленим сторонам. У підсумку, будучи публічною, звітність надається всьому суспільству в цілому [31, с. 150–151]. Безумовно, стандарти бухгалтерського обліку як інструмент перерозподілу добробуту мають політичний аспект [32, с. 200]. При цьому одним з головних завдань держави є контроль виконання бізнесом зобов'язань за «суспільним договором». Таким чином, МСФЗ створюють об'єктивні умови для реалізації бухгалтерським обліком його соціальної функції. Її виконання залежить від зовнішніх суб'єктивних факторів (органів державної влади, адміністрації підприємства та професійних бухгалтерських організацій).

На особливу увагу заслуговує взаємозв'язок нормативних документів із теорією бухгалтерського обліку. О.М. Гнезділова ставить питання: «На яких же стандартах повинна ґрунтуватися сама облікова теорія – на вітчизняних чи міжнародних?» і дає відповідь: «Допускаємо як можливість, так і необхідність при реформуванні теорії бухгалтерського обліку використання як національних (вітчизняних), так і міжнародних стандартів» [33]. Уважаємо некоректним таку постановку питання. Як відомо, теорія бухгалтерського обліку узагальнює практику, ураховує у своєму розвитку запити користувачів облікової інформації і продукує засоби їх задоволення. Або, іншими словами, як зауважує Н.Л. Правдюк, вона «має здатність адаптуватися до потреб практики» [34, с. 138] і для надання користувачам обробленої певним чином та систематизованої фінансової інформації пропонує відповідні регламенти. Стандартизація обліку має практичне спрямування і саме у цьому контексті передбачає розробку та впровадження єдиних методологічних засад оцінки та відображення інформації у фінансових звітах окремих суб'єктів господарювання.

Загальний підхід до структуризації законодавства передбачає два варіанти:

1) вертикальну структуру (ієрархії нормативних документів за юридичною силою або суб'єктами правочину) – Конституція України, закони, підзаконні нормативно-правові акти та чинні міжнародні договори, які були ратифіковані ВР України і стали частиною національного законодавства;

2) горизонтальну структуру (ієрархії нормативних документів за галузевою ознакою), яка застосовується до державних нормативних актів [35].

До горизонтальної структури законодавства відносяться, зокрема, господарські, екологічні,

трудові, митні, фінансові та інші галузеві права, які мають опосередкований вплив на сферу обліку. Наприклад, зміна підприємством виду економічної діяльності зумовлює зміну «галузевої» частини нормативної бази і, як наслідок, зміну об'єктів обліку.

Спеціальна література з правознавства, розглядаючи цю структуру законодавства, традиційно залишає поза увагою нормативні документи, які прямо стосуються бухгалтерської діяльності (за виключенням податкового права). Разом з тим ця складова вітчизняного законодавства представляє собою розгалужену систему нормативних документів, які можна визначити як бухгалтерське право [1, с. 332; 6; 11, с. 8–11; 31; 36, с. 40; 37, с. 180–181]. Проведене дослідження підтверджує правильність підходу О.О. Сухаревої [31, с. 154] щодо до сфери бухгалтерського права, яка безпосередньо стосується організації та ведення бухгалтерського обліку. Існуюче в Україні бухгалтерське право в цілому дозволяє здійснювати бухгалтерський облік на підприємстві. Проте воно не враховує особливості його діяльності, зокрема, у статусі соціально відповідального суб'єкта господарювання. Зазначене зумовлює необхідність синтезу нормативних документів, що представляють різні види законодавства, у тому числі господарського, податкового, облікового, у сфері соціальної відповідальності та ін., з метою регулювання бухгалтерського обліку соціальної відповідальності суб'єкта господарювання. При цьому вважаємо правомірним застосування підходи, властиві іншим галузям законодавства, для характеристики нормативних документів із бухгалтерського обліку і, зокрема, соціальної відповідальності.

Нормативні документи із соціальної відповідальності накладаються на загальну для всіх суб'єктів господарювання систему нормативних документів першої та другої груп і впливають на формування внутрішніх нормативних документів з обліку соціальної відповідальності на підприємстві. При формуванні методологічних та організаційних засад обліку соціальної відповідальності необхідно виходити з визначення її сутності, форм, організації та вимог щодо надання звітності. Уважаємо, що застосування індуктивного підходу до нормативної бази сприятиме формуванню концепції обліку соціальної відповідальності, яка на практиці допоможе налагодити діалог із зацікавленими сторонами, а в перспективі забезпечить зростання соціально-економічної ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

Серед інших доробок виділимо публікацію Ю.С. Братішко та О.В. Посилкіної. Автори вказують на те, що визначення комплексу регуляторів соціальної відповідальності підприємства включає, крім міжнародного, національного і галузевого, так званий *ринковий* рівень регулювання. На цьому рівні, на думку дослідників, регулювання здійснюється зміною ринкової

кон'юнктури, появою нових економічних інтересів у споживачів продукції (послуг), зміною платоспроможності населення і т. ін. [19, с. 227]. Отже, Ю.С. Братішко і О.В. Посилкіна розглядають лише зовнішні регулятори соціальної відповідальності суб'єкта господарювання, але на відміну від інших ураховують важливу групу чинників. На відміну від інших регуляторів останні знаходяться поза юридичною ієрархією і відрізняються неформальним характером. Слід звернути увагу на характер їх впливу: пряме на прийняття рішення управлінським персоналом підприємства, у системі бухгалтерського обліку – лише в управлінському обліку.

Проте бухгалтерське право є динамічним і реагує на зміну соціально-економічних відносин. Уже сьогодні процеси глобалізації та інтеграції сучасного суспільства висувають принципово нові вимоги до інформаційної системи управління підприємством. Набуває актуальності завдання його вдосконалення, зокрема, пошук «балансу» між регуляторами соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу та бухгалтерським правом. Для цього пропонуємо провести їх аналіз за системою ознак.

Характеристика регуляторів, які визначають методологію та організацію бухгалтерського обліку соціальної відповідальності та нефінансової звітності, наведена в табл. 1.

Аналіз нормативних документів за представленою в таблиці системою ознак свідчить про унікальність регуляторів обліку соціальної відповідальності. В цілому на діяльність підпри-

ємств, незалежно від їх ставлення до Глобального договору ООН і політику у сфері соціальної відповідальності, поширюється вплив базових зовнішніх нормативних документів імперативного, рекомендаційного та заохочувального характеру, які оформлені в офіційному порядку і в якості об'єктів розглядають господарську діяльність підприємства, її облік і звітність. Ступінь їх визначеності переважно є абсолютним. Відносний рівень визначеності, допустимий для зовнішніх регламентів, потребує абсолютного визначення через внутрішні нормативні документи.

У питаннях обліку соціальної відповідальності та нефінансової звітності підприємства керуються нормативними документами, які можна поділити на дві групи: 1) зовнішні, формальні, диспозитивного характеру з відносним ступенем визначеності; 2) внутрішні документи імперативного характеру, які можуть мати формальний і неформальний статус і є абсолютно визначеними.

До першої групи відносяться міжнародні нормативні документи, у тому числі імplementовані в Україні. Натомість соціальна політика підприємства, кодекс корпоративної етики та наказ про облікову політику підприємства належать до другої групи.

Висновки. Інститут соціальної відповідальності є узагальнюючим чинником, що формує національну модель соціальної відповідальності бізнесу і відображає вплив у першу чергу державних і регіональних нормативних документів базового призначення. Проте з метою орга-

Таблиця 1

Класифікація регуляторів обліку соціальної відповідальності

Ознака групування	Види регуляторів	Коротка характеристика нормативних документів
За призначенням	Базові	стосуються всіх підприємств; мають загальне призначення
	Спеціальні	орієнтовані на окремі підприємства, визначені за певною ознакою (наприклад, дотримуються принципів соціальної відповідальності)
За походженням (рівнем регулювання)	Зовнішні	міжнародні, державні та регіональні нормативні документи та спеціального призначення
	Внутрішні	підготовлені підприємством для внутрішнього використання загального та спеціального призначення
За методом правового регулювання, форма закріплення бажаної поведінки суб'єктів	Імперативні	обов'язкові до виконання, прямо наказують правила поведінки, не допускають відхилень від переліку прав і обов'язків суб'єктів
	Рекомендаційні	установлюють варіанти бажаної поведінки суб'єктів; необов'язкові для виконання
	Диспозитивні	вказують варіант бажаної поведінки, який стає обов'язковим за умови згоди суб'єкта
	Заохочувальні	установлюють заходи заохочення за бажаний варіант поведінки суб'єктів
За статусом	Формальні	оформлені у встановленому офіційному порядку
	Неформальні	не оформлені офіційними нормативними документами
За ступенем визначеності	Абсолютні	установлюють вимоги з вичерпною конкретністю і повнотою
	Відносні	не містять повних, вичерпних вказівок на умови та зміст діяльності суб'єкта
За сферою регулювання	Господарська діяльність	містять загальні та галузеві вимоги та рекомендації до організації та провадження діяльності суб'єктом господарювання
	Соціальна відповідальність	відображають рекомендації та вимоги щодо організації, управління та звітування у сфері соціальної відповідальності
	Облік і звітність	визначають варіанти організації та методики обліку господарської діяльності підприємства

нізації та управління господарською діяльністю соціально відповідальні підприємства переважно керуються міжнародними нормативними документами диспозитивного характеру. Разом з тим організація та здійснення бухгалтерського обліку соціальної відповідальності та формування нефінансової звітності пов'язані з виконанням вимог відповідних вітчизняних нормативних документів загального та спеціального призначення, які можуть мати як імперативний, так і диспозитивний характер.

Важливу роль у поширенні практики соціальної відповідальності та підвищення її рівня відіграють заохочувальні норми законодавства (зокрема податкового), а також імплементація міжнародних регламентів. Однією з основних проблем регулювання залишається відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку соціальної відповідальності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней: [учеб. пособ. для вузов]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
- Король С.Я. Бухгалтерський облік в ЄСРП: соціально відповідальний аспект / С.Я. Король // Молодіжний економічний дайджест. – 2015. – № 2–3. – К.: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2015. – С. 21–28.
- Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
- Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / Л.К. Сук, Л.П. Сук. – К.: Каравела, 2015. – 624 с.
- Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах: [монографія] / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
- Кувалдина Т.Б., Метелев С.Е. Нормативное регулирование бухгалтерского учета / Т.Б. Кувалдина, С.Е. Метелев // Закон и право. – 2006. – № 4. – С. 67–70.
- Сокіл О.Г. Нормативно-регуляторні аспекти сучасного обліку сільськогосподарських підприємств / О.Г. Сокіл // Зб. наук. праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(70). – С. 108–114.
- Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: [навч. посіб.] / С.В. Івахненко; 3-є вид., виправл. і доп. – К.: Знання, 2006. – 350 с.
- Озеран В.О., Попітich Т.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку у споживчій кооперації / В.О. Озеран, Т.В. Попітich // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць; редкол.: В.В. Апопій, П.О. Куцук, В.О. Шевчук [та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 16. – С. 92–98.
- Олійник Я. В. Правові імперативи розвитку організації бухгалтерського обліку в Україні в системі макроекономічного управління / Я.В. Олійник // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 124–129.
- Пархоменко В.М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативне забезпечення: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.04 / В.М. Пархоменко; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2002. – 19 с.
- Тимошенко Ю.М. Сучасний стан законодавчого регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств в Україні / Ю.М. Тимошенко // Аспекти соціально-економічного розвитку транзитивної економіки: [монографія]. – Умань: Вид-ць Сочинський, 2011. – Ч. 2. – 278 с.
- Король В.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною / В.В. Король // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. мат. IX Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лютого 2015 р.). – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 271–274.
- Семйон В.С. Правове регулювання обліку та звітності в Україні та Угорщині: порівняльний аспект / В.С. Семйон // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»; відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – Вип. 3(12). – С. 393–406.
- Деревянченко А.А. Социальная ответственность в системе корпоративного управления: автореф. ... д-ра соц. наук: спец. 22.00.08 / А.А. Деревянченко; Академия труда и социальных отношений. – М., 2006. – 52 с.
- Сльозко Т.М., Мазіна О.І. Організація обліку: [навч. посіб.] / Т.М. Сльозко, О.І. Мазіна. – К.: КНТЕУ, 2014. – 368 с.
- Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат і доходів підприємства / В.А. Дерій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – Вип. 2. – С. 77–83.
- Алигаджиева Е.М. Эколого-социальный учет и анализ корпоративной отчетности в условиях МСФО: автореферат дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.12 / Е.М. Алигаджиева; ГОУ ВПО «Орловский государственный технический университет». – Орел, 2010. – 24 с.
- Bratishko Yu.S., Posilkina O.V. Formation of system of social responsibility of pharmaceutical business in: The new role of marketing and communication technologies in business and society: global and local aspects / Ed. by Y. S. Larina. Publishinghouse «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. – Ch. 3.1. – P. 224–237.
- Герасименко О. Соціальний облік та нефінансова звітність як інструменти реалізації соціальної відповідальності / О. Герасименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 137. – С. 39–42.
- Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.09 / І.В. Жиглей; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 36 с.
- Карагод В.С. Принципы и стандарты корпоративного социального учета и отчетности / В.С. Карагод // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 8(104). – С. 14–21; № 9(105). – С. 16–23.
- Марущак Н.В. Ефективність соціальної відповідальності ТНК: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.02 / Н.В. Марущак; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2014. – 21 с.
- Соловей Т.Н. Формирование финансовой отчетности социально активной фирмы экономики: автореф. дис. ... к. э. н.: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Т.Н. Соловей. – СПб., 2014. – 25 с.
- Домницька В. Аналіз нормативних документів щодо соціальної відповідальності організації / В. Домницька, В. Жогло, В. Новіков // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2010. – № 6. – С. 13–17.
- Кірейцев Г. Вплив глобалізації економіки на розвиток системи обліку в Україні / Г. Кірейцев, В. Литвиненко, Н. Мавріна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 4. – С. 47–53.

27. Литвиненко В.С. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економіки / В.С. Литвиненко // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. мат. ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лютого 2015 р.). – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 93–95.
28. МСБО 1 «Подання фінансової звітності»: IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
29. Концептуальна основа фінансової звітності: IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page.
30. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.09 / В.В. Євдокимов; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 37 с.
31. Сухарева О.А. Экономико-правовые основы становления бухгалтерского права как самостоятельной отрасли права / О.А. Сухарева // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 150–173.
32. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: [учебник] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
33. Гнезділова О.М. Аналіз тенденцій розвитку теорії бухгалтерського обліку / О. М. Гнезділова // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 3. – С. 53–56.
34. Правдюк Н.Л. Вплив теорії бухгалтерського обліку на поліпшення якості економічної інформації / Н.Л. Правдюк // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. мат. ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лютого 2015 р.). – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 137–140.
35. Кунченко-Харченко В.І. Правознавство: [навч. посіб.] / В.І. Кунченко-Харченко, В.Г. Печерський, Ю.Ю. Трубін. – К.: Кондор, 2011. – 476 с.
36. Пушкар М.С. Розробка систем обліку: [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 198 с.
37. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: [монографія] / О.М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.

УДК 657:339:004

Кужелюк А.В.

студентка

*Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Стаднюк Т.В.

асистент кафедри обліку і аудиту

*Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ: ЗДІЙСНЕННЯ ТА ОБЛІК****INTERNET TRADE: IMPLEMENTATION AND ACCOUNTING****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сутність електронної торгівлі, переваги її здійснення. Акцентовано увагу на нововведеннях, які увійшли у діяльність Інтернет-магазину. Висвітлено відображення в обліку торговельних операцій за допомогою онлайн-торгівлі та оподаткування Інтернет-бізнесу.

Ключові слова: електронна торгівля, Інтернет-магазин, облік торговельних операцій в онлайн-торгівлі, оподаткування Інтернет-бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность электронной торговли, преимущества ее осуществления. Акцентировано внимание на нововведениях, которые вошли в деятельность Интернет-магазина. Отображены в учете торговые операции с помощью онлайн-торговли и налогообложение Интернет-бизнеса.

Ключевые слова: электронная торговля, Интернет-магазин, учет торговых операций в онлайн-торговле, налогообложение Интернет-бизнеса.

ANNOTATION

In the article is essence of e-commerce, benefits of its realization. The attention is focused on innovations that are included in an online store. Displaying accounting of trade transactions online and taxation of Internet business.

Keywords: e-commerce, Internet store, accounting and documenting of trade transactions online, taxation of Internet business.

Постановка проблеми. У сьогоднішніх реаліях Інтернет є явищем, без якого переважна частина населення вже не може уявити свого життя. Причинами цього є зручність, легкість та швидкість послуг, які ми можемо отримати. Зникла необхідність їхати до магазину, вибрати товари й порівнювати ціни, стояти в довгих чергах до кас, оскільки це можна зробити вдома, маючи доступ до Інтернету, за кілька хвилин. У свою чергу, підприємці сприйняли мережу Інтернет як чудовий засіб комерції, оскільки це і ринок, і потенційні клієнти одночасно. Результатом перетину попиту та пропозиції у віртуальному просторі стала торгівля в Інтернеті (електронна комерція).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку ринку електронної торгівлі та особливостей її обліку присвячені праці Бутинця Ф.Ф. [1], Легенчука С.В. [2], Меджибовської Н.С. [3], Макарової М.В. [4], Апопії В.В. [5], Плєскача В.Л. та Затоначької Т.Г. [6], Паламаренко Ю.О. [7], Туржанського В.А. [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прийняття Закону України, що регулює продаж товару через Інтернет-магазин, зумовлює необхідність подальших досліджень із метою з'ясування особливостей здійснення онлайн-торгівлі та методики обліку процесу електронної комерції.

Мета статті полягає у визначенні економічної сутності електронної торгівлі та впливу її особливостей на побудову бухгалтерського обліку та оподаткування суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 30 вересня 2015 р. організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем, права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції визначає Закон України «Про електронну комерцію». Відповідно до цього Закону, електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, засобом представлення якої є Інтернет-магазин [9]. Інтернет-магазин – це інтерактивний веб-сайт, який рекламує товари або послуги, а безпосередньо менеджер або адміністратор Інтернет-магазину підтверджує замовлення на придбання товарів або послуг, виписує рахунок до сплати, при цьому, як правило, організовує доставку товару й контролює розрахунки з покупцем.

Можливість придбання товарів у мережі Інтернет є досить привабливою для споживачів, оскільки це економить їх час, зокрема, розвиток електронної торгівлі дозволяє встановити спеціальні програми на телефони та планшети, часто представляє товар із можливістю встановлення фільтрів – за ціною, фірмою виробника тощо. Крім того, містить інформацію про товар, детальні характеристики, фото- та відеоматеріали, надає можливість зв'язатися з оператором у разі виникнення питань; сучасні технології дозволяють покупцеві відстежувати рух товару, що зна-

чно спрощує контроль виконання зобов'язання продавцем. Для виробників здійснення торгівлі в мережі Інтернет надає багато переваг, оскільки отримується найцінніший ресурс – інформація, а також такі відносини сприяють інтеграції між учасниками, дозволяють економити час і грошові кошти. У результаті правильної організації господарської діяльності підвищується ефективність та прибутковість діяльності. Розвиток Інтернет-торгівлі характеризується також постійно діючими акціями, бонусами та картами постійних клієнтів із відповідними додатковими перевагами, можливістю повернення товару у випадку невідповідності з представленим на сайті або з іншими очікуваннями споживача. Такий вид покупок значною мірою зменшує витрати, а також значно заощаджує час.

На перший погляд здається, що організація Інтернет-торгівлі є набагато простішою та економічнішою порівняно з організацією суб'єкта традиційної торгівлі. Проте успішність віртуалізованої торгівлі залежить від оригінальності ідеї, презентабельності сайту, на якому розміщено Інтернет-магазин, налагодженого управління ланцюгами товароруху та сформованої клієнтської бази. Усі ці позиції вимагають неабияких коштів, які в подальшому, звісно, повністю себе окуплять, але тільки якщо власник бізнесу попіклується про належне просування товару [10, с. 188].

Експерти звертають увагу, що бухгалтерський облік в Інтернет-магазинах аналогічний обліку в звичайних магазинах. Проте існує і ряд особливостей:

- продаж товарів, як правило, фізичним особам;
- опосередкований контакт продавця і покупця;
- віртуалізований характер торгової площі;
- організація діяльності через створення веб-сайту, реєстрацію доменного імені і укладання договору з провайдером [11, с. 58].

У торговельних відносинах беруть участь дві сторони – продавець та покупець. Продавцем може бути юридична особа або фізична особа –підприємець, яка зобов'язана надати покупцю інформацію про себе: повне найменування; місцезнаходження або місце реєстрації та місце фактичного проживання фізичної особи – підприємця; адресу електронної пошти та/або адресу Інтернет-магазину; ідентифікаційний код для юридичної особи або реєстраційний номер облікової картки платника податків для фізичної особи –підприємця; відомості про ліцензію, якщо діяльність підлягає ліцензуванню; включення податків у розрахунок вартості товару, роботи, послуги; інформацію про вартість доставки; інші відомості, що, відповідно до законодавства, підлягають оприлюдненню [9]. Закон не вказує, де саме повинна бути розміщена дана інформація, проте вона повинна бути у прямому, простому та стабільному доступі, тобто на сайті магазину. Продавець зобов'язаний

дотримуватись вимог законодавства щодо захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах та безпеки розрахунків, а також дотримуватись прав споживачів та зберігати персональні дані.

Покупцю у сфері електронної комерції належать права і обов'язки споживача

у разі укладення договору поза торговельними або офісними приміщеннями та у разі укладення договору на відстані. Обов'язком покупця є повідомити про себе інформацію, необхідну для укладення електронного договору, для створення електронного підпису та ідентифікації в інформаційній системі; повідомити відомості, що дають змогу забезпечити проведення оплати відповідним оператором платіжних систем у разі оплати із застосуванням платіжних інструментів та у випадках, передбачених договором, адресу доставки товару, виконання роботи чи надання послуги.

Між продавцем і покупцем повинен бути укладений електронний договір шляхом пропозиції його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропозиція укласти електронний договір може бути зроблена шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. В який спосіб не була б здійснена оферта, вона повинна містити істотні умови, передбачені законодавством для відповідного договору, і виражати намір особи, яка її зробила, уважати себе зобов'язаною у разі її прийняття.

Покупець, отримавши від Інтернет-магазину комерційне електронне повідомлення, може акцептувати його, надіславши відповідь продавцю, яка може мати форму:

- 1) електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір;
- 2) заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції;
- 3) вчинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, в якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею.

З цього моменту договір уважатиметься укладеним та прирівнюватиметься до договору, укладеного у письмовій формі. У перших двох варіантах відповідь потрібно підписати. Зокрема, пропонується три форми підпису:

- електронний підпис, або електронний цифровий підпис (останній повинні поставити усі сторони електронного правочину);
- електронний підпис одноразовим ідентифікатором (дані в електронній формі у вигляді алфавітно-цифрової послідовності, додані до інших електронних даних особою, яка прийняла пропозицію (оферту), і надіслані іншій стороні електронного договору);
- аналог власноручного підпису (факсимільне відтворення підпису) [9].

Закон зобов'язує продавця надати підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа, квитанції, товарного чи касового чека, квитка, талона або іншого документа.

При здійсненні розрахунків за товари (послуги) господарські суб'єкти зобов'язані застосовувати РРО, у тому числі у разі здійснення безготівкових розрахунків із використанням мережі Інтернет. При цьому розрахункові документи при продажу товарів (послуг) через мережу Інтернет видаються у випадку їх безпосереднього надання споживачу. Якщо в точці видачі Інтернет-магазин приймає оплату готівкою або платіжною картою через POS-термінал, видача фіскального чека обов'язкова. Інтернет-магазин може встановити касовий апарат або фіскальний реєстратор залежно від масштабів точки і типу автоматизації продажів. Також з 01.01.2015 р. суб'єкти господарювання, які використовують ПТКС при розрахунках за реалізовані товари (надані послуги), повинні видавати покупцеві розрахунковий документ установленої форми.

У випадку доставки покупок кур'єром магазину та приймання ним оплати готівкою кур'єру потрібно мати при собі портативний касовий апарат або мобільний фіскальний реєстратор.

При створенні Інтернет-магазином рахунку та сплату покупцем коштів у відділенні банку використання РРО не потрібно. Банківські операції не підлягають оформленню через РРО, а підтвердженням гарантійних зобов'язань магазину перед покупцем будуть квитанції банку та документи, видані при доставці покупки (квитанція, чек (нефіскальний), акт, накладна). Водночас якщо не визначено місце розрахунків, проведених на підставі рахунку у безготівковій формі за допомогою платіжних карт Visa і Master Card при наданні інформаційно-консультаційних послуг, отриманні комп'ютерних та інших програм за допомогою мережі Інтернет, РРО не використовується [12].

Ще одним досить важливим моментом у здійсненні Інтернет-бізнесу є вибір системи оподаткування. Суб'єкти господарювання, що здійснюють торгівлю через Інтернет, можуть обрати як спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, так і загальну. Проте, проаналізувавши п. 291.4 ПКУ, робимо висновок, що суб'єкти I групи не можуть здійснювати Інтернет-торгівлю, оскільки законом їм дозволено реалізовувати товари лише з торгових точок на ринках, що виключає можливість доставки замовлення покупцю. Платники єдиного податку II (обсяг доходу не перевищує 1,5 млн. грн.) та III груп (обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн.) без проблем можуть провадити Інтернет-торгівлю. Слід зауважити, що платники єдиного податку II групи можуть продавати товари через Інтернет-магазин будь-яким покупцям, однак надавати послуги, такі як доставка товару, вони мають право виключно іншим платникам єдиного податку чи населенню. Розмір єдино-

го податку для платників II групи становить до 20% розміру мінімальної заробітної плати, для III групи – 3% доходу для платників ПДВ та 5% доходу для неплатників ПДВ [14].

Чистий оподатковуваний дохід, отриманий фізичними особами – підприємцями та юридичними особами на загальній системі оподаткування, оподатковується за ставкою 18%.

Бухгалтерський облік операцій в Інтернет-торгівлі має дві основні складові: витрати на створення та функціонування Інтернет-магазину та облік розрахунків із покупцями.

За своєю суттю Інтернет-магазин визнається нематеріальним активом і підлягає амортизації за прямолінійним методом, а витрати на його створення – капітальними витратами. У бухгалтерському обліку такі витрати відображаються на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а потім при введенні в експлуатацію списуються на субрахунок 125 «Авторське право та суміжні з ним права». Уведення веб-сайту як нематеріального активу в експлуатацію здійснюється на підставі «Акта введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» [15].

Таблиця 1
Кореспонденції рахунків з обліку витрат на створення Інтернет-магазину

№	Зміст операції	Дт	Кт
1.	Відображено витрати на розробку Інтернет-магазину	154	63
2.	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	63
3.	Відображено витрати на реєстрацію доменного імені, хостинг і його супровід	154	63
4.	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	63
5.	Оплачено послуги щодо організації роботи Інтернет-магазину	63	31
6.	Уведено сайт в експлуатацію	125	154
7.	Нараховано амортизацію	93	133

Способи, строки та порядок розрахунків у сфері електронної комерції визначаються в електронному договорі з урахуванням вимог законодавства України. Способи доставки товару (отримання товару в офісі продавця; доставка товару кур'єром додому через власну кур'єрську службу чи стороннє підприємство; поштою чи альтернативною службою доставки) та розрахунку за придбаний товар через Інтернет-магазин залишилися незмінними та представлені наступними варіантами:

- готівкою (в офісі продавця або розрахунок готівкою з кур'єром при доставці товару);
- безготівковий розрахунок (банківським платіжним дорученням через банк, із зарахуванням коштів на поточний рахунок продавця та через службу доставки за умови післяплати);
- банківською платіжною картою;
- електронними грошими (Webmoney).

Вищезазначені варіанти оплати товару, що придбаний через Інтернет-магазин, мають свої

особливості відображення в обліку. Для обліку товарів, переданих підприємству поштового зв'язку, власному кур'єру чи сторонній кур'єрській організації для доставки замовникам, підприємству-продавцю доцільно відкрити окремий субрахунок 287 «Товари в дорозі» у складі рахунка 28 «Товари». Усі інші витрати, понесені власним кур'єром, оплата послуг сторонньої кур'єрської організації чи витрати на доставку поштою за рахунок продавця списуватимуться в дебет рахунку 93 «Витрати на збут» із кредиту рахунка 372 – у випадку доставки поштою або власним кур'єром та з кредиту рахунка 631 – у випадку доставки сторонньою кур'єрською організацією. В обліку це відобразатиметься наступним чином:

Висновки. Стрімкий розвиток інформаційних технологій та глобальної мережі Інтернет сприяв розвитку такої форми торгівлі, як Інтернет-магазин, що набуває дедалі більшої популярності у суспільстві. Проте в Україні ще недостатньо розвинена науково-практична база ведення електронної торгівлі, що дещо гальмує процеси її просування. Правові та законодавчі засади онлайн-торгівлі в Україні з 30.09.2015 р.

регулює Закон «Про електронну комерцію». Суб'єкти господарювання повинні слідкувати за законодавчими змінами, які відбуваються, задля досягнення конкурентоспроможності та прибутковості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. – Житомир: Рута, 2006. – 576 с.
2. Легенчук С.В. Методика бухгалтерського обліку процесу електронної комерції / С.В. Легенчук, Н.М. Королюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_55.pdf.
3. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36–41
4. Макарова М.В. Електронна комерція / М.В. Макарова – К.: Академія, 2002. – 272 с.
5. Апопій В.В. Інтернет-торгівля: проблеми і перспективи розвитку / В.В. Апопій // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 25
6. Плєскач В.Л. Електронна комерція / В.Л. Плєскач, Т.Г. Занацька. – К.: Знання, 2007. – 535 с.

Таблиця 2

Кореспонденції рахунків з обліку розрахунків з покупцями і замовниками

№	Зміст операції	Дт	Кт
Оплата товару через поштове відділення або власного кур'єра			
1.	Передано товар підзвітним особам для пересилання поштою (доставки кур'єром)	287	281
2.	а) Пред'явлено поштові квитанції, що підтверджують факт відправлення	361	702
	б) Кур'єр здійснив доставку товару, здав готівку в касу та надав документи, що підтверджують факт вручення товару покупцю (або розрахунок може бути через портативний платіжний термінал, що може бути в кур'єра при доставці товару)	301 (311)	702
3.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641
4.	Списано собівартість товару	902	287
5.	Відображено поштові (кур'єрські) витрати	93	372
6.	Нараховано заробітну плату працівникам, що займаються пересиланням (кур'єру) та ЄСВ на ФОП	93	661, 651
7.	Отримано оплату за товар, що пересилався поштою	311	361
Оплата товару при доставці сторонньою кур'єрською організацією			
1.	Передано товар кур'єрській організації	287	281
2.	Нарахована плата за послуги кур'єрської служби	93	631
3.	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631
4.	Наданий звіт кур'єрської служби щодо доставки товарів	361	702
5.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641
6.	Отримано оплату за товар	311	361
Оплата в офісі продавця			
1	Отримано оплату за товар у касу та передано покупцеві	301	702
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641
3	Списано собівартість товару	902	281
Оплата електронними грошима			
1.	Оплачено товар електронними грошима	377	719
2.	Відвантажено товар	902	281
3.	Відображено дохід від реалізації	361	702
4.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641
5.	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	361
6.	Списано собівартість електронних грошей	949	685
7.	Переведено електронні гроші у безготівковій та отримано їх на поточний рахунок	311	377

Джерело: складено автором на основі [16]

7. Паламаренко Ю.О. Особливості бухгалтерського обліку і оподаткування в Інтернет-торгівлі / Ю.О. Паламаренко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 63–66.
8. Туржанський В.А. Облік витрат на створення Інтернет-магазину та здійснення торговельних операцій / В.А. Туржанський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: diateks.net/download/webshop-buch.pdf.
9. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
10. Бочуля Т.В. Феномен Інтернет-магазину в понятійному апараті бухгалтерського обліку / Т.В. Бочуля // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3. – С. 187–191.
11. Бочуля Т.В. Учетные тонкости торговых операций интернетизированных экономических субъектов / Т.В. Бочуля // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 28. – С. 55–62.
12. Інтернет-торгівля: коли потрібний РРО? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/ua/state/cash-handling/36055>.
13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій: Закон України від 01.07.2015 р. № 569-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/569-19>.
14. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
16. Абліцов О. Торговельні операції Інтернет-магазину. Бухгалтерський та податковий облік / О. Абліцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://byhgalter.com/torgiveln-operaci%D1%97-internet-magazinu-buxgalterskij-ta-podatkovij-oblik/#more-459>.

УДК 657.471

Курган Н.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Ніконович Д.С.***студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

АВТОМАТИЗОВАНЕ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА ПІДХОДОМ ABSORPTION-COSTING

AUTOMATED SOLUTION TO A PROBLEM OF OPTIMAL FIXED MANUFACTURING OVERHEAD ALLOCATION ACCORDING TO APPROACH ABSORPTION-COSTING

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність калькулювання собівартості продукції виробничих підприємств за підходом Absorption-costing із повним розподілом постійних накладних виробничих витрат. Запропоновано програмне вирішення для визначення оптимальної комбінації баз розподілу накладних витрат виробництва для побудови облікової політики щодо обліку собівартості.

Ключові слова: постійні накладні витрати, загальновиробничі витрати, база розподілу, ставка розподілу, собівартість, калькулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность калькулирования себестоимости продукции производственных предприятий согласно подходу Absorption-costing с полным распределением постоянных накладных производственных расходов. Предложено программное решение для определения оптимальной комбинации баз распределения накладных расходов производства для построения учетной политики по учету себестоимости.

Ключевые слова: постоянные накладные расходы, общепроизводственные расходы, база распределения, ставка распределения, себестоимость, калькулирование.

ANNOTATION

In the article it is demonstrated the expediency of output cost determination of industrial enterprises using the approach Absorption-costing with a full allocation of fixed manufacturing overhead. It is proposed the software solution to determine the optimal combination of the manufacturing overhead base in order to set up accounting policy concerning the costs of production.

Keywords: fixed overhead, general production expenses, allocation base, allocation rate, costs of production, cost determination.

Постановка проблеми. Українські підприємства калькулюють і обліковують собівартість виробленої продукції згідно з вимогами П(с)БО 16 «Витрати» [1], регламентованого державою до обов'язкового виконання. У попередніх наукових роботах автора [2; 3] було досліджено порядок розподілу загальновиробничих витрат на собівартість за цим стандартом, а також виявлено суттєві відмінності вітчизняного підходу до обчислення собівартості від позиції міжнародних стандартів. Розбіжності П(с)БО 16 [1] та МСБО 2 «Запаси» [4] існують саме у площині розподілу постійних накладних витрат виробництва (далі – ПНВВ), або в

українській термінології загальновиробничих постійних витрат (далі – ЗВВ) на собівартість виготовленої продукції. Запропонований законодавцями України Додаток 1 до П(с)БО 16 допомагає безперешкодно розподіляти постійні ЗВВ, розмежовуючи такі витрати на розподілені та нерозподілені та використовуючи значення фактичної та нормальної потужності підприємства. Помноживши нормативну ставку розподілу постійних ЗВВ на відповідну базу розподілу, досягнуту при фактичній потужності, обліковці визначають, яку суму постійних ЗВВ можна вважати розподіленою та списати на виробничу собівартість [3]. Решта постійних ЗВВ є нерозподіленими, і вони мають бути списані на собівартість реалізованої продукції у момент її нарахування на 90 рахунок [5].

Інтеграція нашої країни до європейського економічного простору зумовлює необхідність набуття навичок розрахунку собівартості продукції за МСБО, тобто за системою калькулювання за повними витратами Absorption-costing. На макрорівні це забезпечить зрозумілість фінансових даних українських компаній іноземним інвесторам. На рівні вітчизняного товаровиробника впровадження внутрішнього управлінського обліку виробництва за Absorption-costing збільшить якісні характеристики облікової інформації. Загальновідомо, що показник собівартості, обчислений за Absorption-costing, найбільш об'єктивно характеризує виробничі витрати на одиницю виготовленої продукції, допомагаючи керівництву приймати зважені та обґрунтовані управлінські рішення щодо ціноутворення і мінімізації витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці приділяють значну увагу розробці проблемного поля обліку загальновиробничих витрат. Слід відзначити рекомендації Боярової О.А., Волощук Р.В., Кодимської Т.Ю., Ларки М.І., Леня В.С., Сльозко Т.М., Чупри-

ни Л.В. щодо шляхів покращання розподілу накладних витрат виробництва. Куцик П.О., Мазуренко О.М. є авторами обліково-аналітичної концепції управління загальновиробничими витратами, а також матричної моделі прогнозування впливу таких витрат на собівартість продукції підприємств кондитерської галузі [6]. Дослідження робіт зазначених вчених дозволило встановити, що переважна більшість їхніх рекомендацій стосується сфери дії українських стандартів обліку [1], тобто поетапного розподілу загальновиробничих витрат. Натомість перспективний для України міжнародний підхід Absorption-costing залишається поза увагою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Absorption-costing вимагає повного перенесення накладних виробничих витрат (як змінних, так і постійних) на собівартість готової продукції. При цьому компанія має самостійно обирати бази і визначати ставки розподілу. Керівництву важливо уникнути надмірного обтяження собівартості окремих асортиментних позицій накладними витратами, обравши оптимальну комбінацію баз і ставок розподілу для всіх видів наявних ПНВВ. Оптимально розподілити ПНВВ означає затвердити такі бази розподілу, щоб собівартість стратегічно важливої продукції була мінімальною, забезпечуючи цінову конкурентоспроможність.

Мета статті полягає у розробці та описі програмного продукту для автоматизованого розрахунку планової собівартості усіх вироблених видів продукції підприємства при різних варіантах розподілу постійних накладних виробничих витрат за підходом Absorption-costing. Базою апробації програми стала машинобудівна компанія ТОВ «ХАЗ «Владар» [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Програмний продукт створено на мові програмування C# за допомогою програмного забезпечення Microsoft Visual Studio 2013. Отримані результати програмних операцій зберігаються у реляційній базі даних MySQL. Призначенням запропонованого авторами програмного продукту є підвищення обґрунтованості вибору баз розподілу ПНВВ під час формування політики підприємства у сфері виробничого управлінського обліку на плановий період. На кожному окремому підприємстві облік накладних витрат має відмінності, що пояснюється індивідуальною специфікою виробництва. Програма була виконана для потреб машинобудівного заводу «Владар», тобто містить первинні облікові дані цього підприємства щодо видів ПНВВ, можливих баз їхнього розподілу, асортиментного ряду продукції, яка виготовляється, щодо матеріальних та трудових витрат на одиницю окремих видів продукції. Загальна ідея автоматизованого пошуку оптимальної комбінації застосовуваних баз та ставок розподілу ПНВВ може бути використана будь-якою виробничою компанією.

Початкові дані для створення програми були наступними. ТОВ «ХАЗ «Владар» виробляє

промислові акумулятори [7]. Організаційна структура виробництва представлена заготівельним, механічним, гальванічним, складальним і ремонтним цехами. У плановому періоді (місяць) прогнозується випуск акумуляторних батарей (56ТН), стартерних акумуляторних батарей (32ТН), герметичних акумуляторних батарей (55ТН) і автоблокувальних акумуляторів (АБН-80). До постійних накладних виробничих витрат (ПНВВ)ТОВ «ХАЗ «Владар» належать (усього за планом 70 400 грн.): плата за оренду цехових приміщень (12 800 грн.), страхування виробничого обладнання (6 000 грн.), плата за телефонний зв'язок у цехах (3 200 грн.), амортизація устаткування загальновиробничого призначення (18 000 грн.), заробітна плата контролерів виробництва (24 000 грн.), витрати на опалення і освітлення цехів (6 400 грн.). За рішенням керівництва в якості бази розподілу ПНВВ на собівартість виготовленої продукції можуть бути використані: площа приміщень, вартість устаткування або час праці робітників основного виробництва. Існує необхідність установити, яку базу розподілу доцільно використовувати до кожного виду ПНВВ. Вирішити дане питання пропонується із використанням розробленого авторами програмного продукту.

Функціонування програми базується на методичному підході Absorption-costing і зводиться до виконання трьох основних обліково-розрахункових етапів: 1. розподіл постійних накладних виробничих витрат підприємства на окремі виробничі підрозділи; 2. розподіл загальних накладних виробничих витрат (постійних і змінних) на окремі види продукції; 3. калькулювання виробничої собівартості продукції.

Першочергово слід увести початкову інформацію за усіма видами продукції, що виготовляється, та за виробничими підрозділами. Потім користувач має обрати один із можливих варіантів бази розподілу ПНВВ на окремі виробничі підрозділи. Аналогічно вказуються бази розподілу загальних накладних виробничих витрат на окремі види продукції. Увівши всю необхідну початкову інформацію та налаштувавши бази розподілу, користувач за допомогою відповідної кнопки продукує розрахунок ставок розподілу постійних накладних витрат. Далі за командою користувача автоматично здійснюється розподіл постійних накладних витрат на окремі виробничі підрозділи. Інформацію щодо змінних накладних витрат в аналітиці окремих підрозділів передбачено вказувати як первинні дані. Після виконання програмою розподілу ПНВВ між цехами користувач отримує значення загального обсягу накладних виробничих витрат на кожному підрозділі. На завершальному етапі роботи програми відбувається другий розподіл, а саме розподіл загальних накладних виробничих витрат на окремі види продукції із використанням обраних у первинних налаштуваннях баз розподілу. У підсумку користувачеві надається розрахунок виробничої собівартості

кожного виду продукції за повними витратами. Розглянемо детальніше послідовність роботи із програмою авторів.

Вихідна форма програмного продукту призначена для заповнення початкової інформації за видами продукції, що зображена на рис. 1. На цій формі обираються види продукції, а потім за ними заповнюються початкові дані щодо прямих матеріальних витрат та прямих витрат на оплату праці, які необхідні у подальшому для розрахунку виробничої собівартості. Також обирається база розподілу загальних накладних витрат на окремі види продукції.

Обравши базу розподілу (наприклад, так, як проілюстровано на рис. 1), необхідно ввести дані щодо виробничих потужностей за кожним підрозділом. Інформація за кожним видом продукції вказується у таблиці форми.

Увівши початкову інформацію за кожним видом продукції, слід перейти на наступну вкладку – форму «Етап 1» (рис. 2) та ввести інформацію щодо постійних накладних виробничих

витрат періоду, який аналізується. На вкладці «Етап 1» необхідно обрати базу розподілу, відповідно до якої буде розподілено постійні накладні виробничі витрати на окремі підрозділи. Як зазначалося, базами розподілу, які передбачено обирати у випадку ТОВ «ХАЗ «Владар», є площа приміщень, вартість обладнання та час праці основних виробничих працівників.

Далі необхідно перейти до характеристик підрозділів, а саме до наступної форми, яка має назву «Етап 2» і представлена на рис. 3.

На цій формі потрібно обирати показники, що характеризують підрозділи, а потім заповнювати значення кожного показника. До показників належать змінні накладні витрати за кожним підрозділом, площа приміщень, вартість обладнання, час праці основних виробничих працівників. У підсумку за кожним підрозділом формується таблиця з відповідними введеними даними.

Характеристики підрозділів (площа приміщень, вартість обладнання, час праці основних

Введіть початкову інформацію

Оберіть продукцію

Автоблокувальні акумулятори АБН-80 ▾

Прямі матеріальні витрати

Прямі витрати на оплату праці

Обсяг виробництва

Витрачено:

Заготівельний цех

Механічний цех

Гальванічний цех

Складальний цех

Ремонтний цех

[Додати дані](#)

Продукція	База розподілу НВ	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Обсяг вир-ва	Заготів. цех	Механіч. цех	Гальваніч. цех	Склад. цех	Ремонт. цех
Аккумуляторні батареї 56ТН-150Са-У2	Витрачені машино години	22000	9750	115	334	346	280	165	65
Герметичні акумуляторні батареї 55ТН-150G-У2	Витрачені машино години	54000	21000	235	335	230	175	155	45
Стертерні акумуляторні батареї 32ТН-450-У2	Витрачені машино години	23000	45000	98	395	285	235	115	20
Автоблокувальні акумулятори АБН-80-УХЛ2	Витрачені машино години	34000	12000	187	225	265	230	140	20

[Видалити виділене](#)
[Видалити все](#)
[Перейти до ЕТАПУ 1](#)

Рис. 1. Форма введення початкової інформації

1. Введіть постійні накладні витрати

Орендна плата, грн

Страхування виробничого обладнання, грн

Плата за телефон, грн

Амортизація, грн

Заробітна плата контролерів виробництва, грн

Опалення та освітлення, грн

ВСЬОГО, грн

База розподілу

Площадь помещений ▾

Стоимость оборудов ▾

Площадь помещений ▾

Стоимость оборудов ▾

Время труда осн.пр. ▾

Площадь помещений ▾

[ОЧИСТИТИ](#)

Сума постійних накладних витрат, грн **70400**

[Перейти до ЕТАПУ 2](#)

Рис. 2. Форма «Етап 1» – уведення даних щодо ПНВВ та вибір баз для їхнього розподілу на собівартість продукції

2. Заповніть характеристики виробничих підрозділів

Оберіть показник

Заготівельний цех

Механічний цех

Гальванічний цех

Складальний цех

Ремонтний цех

Показник	Заготівельний цех	Механічний цех	Гальванічний цех	Складальний цех	Ремонтний цех
Площа приміщень, кв.м	3000	1800	600	600	400
Вартість обладнання, грн.	24000	10000	8000	4000	2000
Час праці осн. вироб. працівників, ч.	3200	1800	1000	0	0
Змінні накладні витрати, грн.	2800	1700	1200	800	600

Рис. 3. Форма «Етап 2» – характеристики виробничих підрозділів

3. Розрахувати ставки розподілу накладних витрат

Орендна плата Плата за телефон З/п контролерів вир-ва

Страховання обладн. Амортизація Опалення/освітлення

4. Розподілити накладні витрати

Показник	Заготівельний цех	Механічний цех	Гальванічний цех	Складальний цех	Ремонтний цех	ВСЬОГО
1. Аренда	6000	3600	1200	1200	800	12800
2. Страхівка произв. обладнання	3000	1250	1000	500	250	6000
3. Плата за телефон	1500	900	300	300	200	3200
4. Амортизація	9000	3750	3000	1500	750	18000
5. З/п контролерів ОТК	12800	7200	4000	0	0	24000
6. Отоплення/освітлення	3000	1800	600	600	400	6400
ВСЕГО пост. ОПР	35300	18500	10100	4100	2400	70400
ВСЕГО перем. ОПР	2800	1700	1200	800	600	7100
ВСЕГО расходов	38100	20200	11300	4900	3000	77500

Рис. 4. Форма «Етап 3» – розрахунок ставок розподілу ПНВВ

Розрахувати собівартість продукції за absorption-costing

Продукція	Собівартість за прямими витратами	Сума розподілених накладних витрат	Собівартість за absorption-costing	Собівартість на одиницю продукції за absorption-costing
Акумуляторні батареї 56TH-150Ca+-Y2	31750	22715,52	54465,52	473,61
Стартерні акумуляторні батареї 32TH-450-Y2	68000	20043,1	88043,1	898,4
Герметичні акумуляторні батареї 55TH-150G-Y2	75000	17943,35	92943,35	395,5
Автомобільні акумулятори АБН-80-УХЛ12	46000	16798,03	62798,03	335,82

Рис. 5. Форма «Розрахунок собівартості продукції»

виробничих працівників) необхідні для розрахунку ставок розподілу постійних накладних виробничих витрат відповідно до обраних баз розподілу. Детальний розрахунок ставок розподілу наведено у табл. 1.

Шляхом множення ставки розподілу на обсяг постійних накладних витрат за кожним елементом відбувається розподіл ПНВВ на виробничі підрозділи. Дані щодо змінних накладних витрат необхідні для визначення за-

гальних накладних витрат виробництва на кожному підрозділі.

Наступна вкладка («Етап 3») призначена для розрахунку ставок розподілу ПНВВ, для проведення безпосередньо самого розподілу ПНВВ та для визначення загальних накладних витрат за кожним підрозділом (рис. 4).

Після розрахунку ставки розподілу ПНВВ за кожною базою відбувається розподіл витрат. У результаті на форму «Етап 3» виводиться таблиця,

Таблиця 1

Розрахунок розподілу постійних накладних виробничих витрат на окремі виробничі підрозділи (цехи) ТОВ «ХАЗ «Владар»

Вид ПНВВ	База розподілу	Розрахунок ставки розподілу	Розподіл постійних накладних витрат на окремі підрозділи
Орендна плата	Пл – площа приміщення	$Ст(ПНВ)^{Пл} = \frac{ПНВ_j}{\sum Пл_i}, (1)$	$ПНВ_i^{розп} = Пл_i \cdot Ст(ПНВ)^{Пл} (4)$ де $ПНВ_i^{розп}$ – значення розподілених постійних накладних витрат на i -й підрозділ; $Пл_i$ – площа приміщення i -го підрозділу.
Плата за телефон		де $Ст(ПНВ)^{Пл}$ – ставка розподілу постійних накладних витрат за площею приміщення;	
Опалення та освітлення		$ПНВ_j$ – значення постійних накладних витрат обраного j -го виду; $\sum Пл_i$ – загальна сума площ приміщень всіх підрозділів.	
Страховання виробничого обладнання	ВО – вартість обладнання	$Ст(ПНВ)^{ВО} = \frac{ПНВ_j}{\sum ВО_i}, (2)$	$ПНВ_i^{розп} = ВО_i \cdot Ст(ПНВ)^{ВО}, (5)$ де $ПНВ_i^{розп}$ – значення розподілених постійних накладних витрат на i -й підрозділ; $ВО_i$ – вартість обладнання i -го підрозділу.
Амортизація		де $Ст(ПНВ)^{ВО}$ – ставка розподілу постійних накладних витрат за вартістю обладнання;	
Заробітна плата контролерів виробництва	Ч – час праці виробничих працівників	$Ст(ПНВ)^{Ч} = \frac{ПНВ_j}{\sum Ч_i}, (3)$	$ПНВ_i = Ч_i \cdot Ст(ПНВ)^{Ч}, (6)$ де $ПНВ_i^{розп}$ – значення розподілених постійних накладних витрат на i -й підрозділ; $Ч_i$ – час праці виробничих працівників i -го підрозділу.
		де $Ст(ПНВ)^{Ч}$ – ставка розподілу постійних накладних витрат за часом праці виробничих працівників;	
		$ПНВ_j$ – значення постійних накладних витрат обраного j -го виду; $\sum Ч_i$ – загальна сума часу праці виробничих працівників всіх підрозділів.	

Таблиця 2

Розрахунок ставок розподілу загальних накладних виробничих витрат на окремі види продукції ТОВ «ХАЗ «Владар»

База розподілу	Розрахунок ставки розподілу	Розподіл загальних накладних витрат на окремі види продукції
Виробнича потужність: машино-години	$Ст(НВ)_i^{м-г} = \frac{НВ_i}{\sum Потуж_i^{м-г}}, (7)$	$НВ^к = \sum (Потуж_i^{м-г} \cdot Ст(НВ)_i^{м-г}); (9)$ де $НВ^к$ – сума за всіма підрозділами розподілених накладних витрат на $к$ -й вид продукції; $Потуж_i^к$ – виробнича потужність, що виражена у машино-годинах, на i -му підрозділі $к$ -го виду продукції. $Ст(НВ)_i^{м-г}$ – ставка розподілу накладних витрат i -го підрозділу за потужністю у машино-годинах
	де $Ст(НВ)_i^{м-г}$ – ставка розподілу накладних витрат i -го підрозділу за потужністю у машино-годинах;	
Виробнича потужність: праце-години	$Ст(НВ)_i^{п-г} = \frac{НВ_i}{\sum Потуж_i^{п-г}}, (8)$	$НВ^к = \sum (Потуж_i^к \cdot Ст(НВ)_i^{п-г}); (10)$ де $НВ^к$ – сума за всіма підрозділами розподілених накладних витрат на $к$ -й вид продукції; $Потуж_i^к$ – виробнича потужність у праце-годинах на i -му підрозділі $к$ -го виду продукції. $Ст(НВ)_i^{п-г}$ – ставка розподілу накладних витрат i -го підрозділу за потужністю у машино-годинах.
	де $Ст(НВ)_i^{п-г}$ – ставка розподілу накладних витрат i -го підрозділу за потужністю у праце-годинах;	
	$НВ_i$ – загальне значення накладних витрат i -го підрозділу; $\sum Потуж_i^{м-г}$ – загальна сума виробничої потужності у машино-годинах на i -му підрозділі за всіма видами продукції.	
	$НВ_i$ – загальне значення накладних витрат i -го підрозділу; $\sum Потуж_i^{п-г}$ – загальна сума виробничої потужності у праце-годинах на i -му підрозділі по всім видам продукції.	

де представлено розподіл витрат на окремі підрозділи (рис. 4). У цій таблиці також розраховано загальні накладні виробничі витрати на окремих підрозділах як арифметична сума постійних і змінних накладних витрат виробництва.

Наступним кроком переходимо до заключного етапу функціонування програмного продукту, а саме до розподілу загальних накладних виробничих витрат на окремі види продукції та формування виробничої собівартості за методом Absorption-costing. Розподіл накладних витрат на окремі види продукції виконується на основі даних, уведених на першій вкладці «Початкова інформація». Накладні витрати окремих підрозділів розподіляються за видами продукції відповідно до обраних баз розподілу із використанням ставок розподілу, розрахунок яких наведений у табл. 2 (формули 7, 8). Формули розрахунку розподілу загальних накладних виробничих витрат також наведено у табл. 2 (формули 9, 10).

На підсумковій вкладці «Розрахунок собівартості продукції» автоматично обчислюється собівартість за підходом Absorption-costing. Собівартість кожного виду продукції за прямими витратами розраховується на основі понесених прямих витрат за формулою (11):

$$C/V^{np.b.} = OP + MB \quad (11)$$

де $C/V^{np.b.}$ – собівартість за прямими витратами;

OP – прямі витрати на оплату праці;

MB – прямі матеріальні витрати.

Після обчислення собівартості за прямими витратами та розподілу накладних витрат за видами продукції розраховується собівартість виготовленої продукції за повними витратами (за Absorption-costing) із використанням формули (12):

$$C/V_k^{abs} = C/V_k^{np.b.} + NB^k; \quad (12)$$

де C/V_k^{abs} – собівартість k -го виду продукції за Absorption-costing;

$C/V_k^{np.b.}$ – собівартість k -го виду продукції за прямими витратами;

NB^k – розподілені накладні витрати на k -й вид продукції.

Заповнену форму «Розрахунок собівартості продукції» наведено на рис. 5.

Описаний програмний продукт розроблено авторами із метою автоматизації аналітичних розрахунків для вибору оптимальної комбінації баз розподілу постійних загальновиробничих (накладних виробничих) витрат на собівартість продукції, виробництво якої заплановане на досліджуваний період. Обираючи на вкладці «Етап 1» (рис. 2) різні варіанти баз розподілу ПНВВ, що можуть бути застосовані, користувач після оперативної програмної обробки первинної інформації отримує розрахункові значення планової собівартості за усіма асортиментними позиціями. На базі цих даних аналітик може обґрунтовано визначити оптимальні бази розподілу за наявними видами ПНВВ, що забезпечать прийнятну для підприємства собівартість виго-

товленої продукції. Також програмний продукт може бути використаний ретроспективно для розрахунку собівартості продукції за повними витратами за період, що минув.

Таким чином, запропонована програма дає змогу отримувати оперативну планову та ретроспективну інформацію щодо можливих варіантів розподілу постійних накладних виробничих витрат та відповідного формування собівартості виготовленої продукції за підходом Absorption-costing.

Висновки. Отримана у програмному середовищі інформація детально та наочно відображає результати розподілу постійних накладних виробничих витрат на цехи та значення собівартості продукції за прямими та доданими витратами. Розрахунки, виконані у програмному продукті за підходом Absorption-costing, надають повні й об'єктивні дані щодо виробничих витрат на одиницю готової продукції, а отже, мають практичну цінність для прийняття управлінських рішень відносно управління витратами та ціноутворення. Окрім того, отримана інформація має стратегічне значення завдяки тому факту, що собівартість автоматизовано обчислюється саме за підходом Absorption-costing, який є загальноприйнятим у світовому економічному просторі. Тому ці дані можуть бути використані для інтеграції підприємства до міжнародних розрахунків, для налагодження партнерських відносин з іноземними інвесторами та фінансовими установами.

Подальші дослідження автори передбачають присвятити питанням вибору оптимальних методів обліку виробничих витрат промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>.
2. Курган Н.В. Поточні забезпечення як засіб перерозподілу постійних загальновиробничих витрат для запобігання збільшенню собівартості реалізованої продукції / Н.В. Курган // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 188–192.
3. Курган Н.В. Резервування коштів на покриття нерозподілених постійних загальновиробничих витрат як засіб протидії збільшенню собівартості реалізованої продукції / Н.В. Курган // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – № 2(17). – С. 99–107.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO2_01012014.pdf.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PlanSchetov.aspx>.

6. Куцик П.О. Обліково-аналітична концепція управління загально-виробничими витратами підприємства: [монографія] / П.О. Куцик, О.М. Мазуренко. – Львів: Растр-7, 2014. – 288 с.
7. Офіційний сайт Товариства з обмеженою відповідальністю «Харківський акумуляторний завод «ВЛАДАР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vladar.com.ua>.

УДК 657

Мазур Н.В.
аспірант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК КОНСОЛІДОВАНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF CONSOLIDATED ACCOUNTING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття консолідованого обліку та його роль у системі обліку корпоративної групи підприємств. Обґрунтовано необхідність розробки єдиної методології консолідованого обліку для всіх організацій – учасниць групи, що дозволить отримати узагальнену характеристику операцій внутрішньогрупової господарської діяльності в цілому. Надано пропозиції щодо створення єдиної облікової політики групи, яка забезпечить однакове відображення в обліку фактів господарського життя всіх організацій групи, а також підвищить якість облікової інформації і надійність консолідованої фінансової звітності групи, особливо у частині внутрішньогрупових операцій.

Ключові слова: консолідований облік, консолідована фінансова звітність, єдина облікова політика, група підприємств, внутрішньогрупові операції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие консолидированного учета и его роль в системе учета корпоративной группы предприятий. Обоснована необходимость разработки единой методологии консолидированного учета для всех организаций – участников группы, которая позволяет получить обобщенную характеристику операций внутригрупповой хозяйственной деятельности в целом. Даны предложения по созданию единой учетной политики группы, которая обеспечит одинаковое отражение в учете фактов хозяйственной жизни во всех организациях группы, а также повысит качество учетной информации и надежность консолидированной финансовой отчетности группы, особенно в части внутригрупповых операций.

Ключевые слова: консолидированный учет, консолидированная финансовая отчетность, единая учетная политика, группа предприятий, внутригрупповые операции.

ANNOTATION

The article deals with the concept of consolidated accounting and its role in the system of corporate group companies. The necessity of the development of a unified methodology for consolidated accounting for all organizations – participants of the group, which allows you to get a generalized characteristic of intragroup transactions and economic activities in general. Proposals to create a single group accounting policies that will provide the same recording of facts of economic life in all the group companies, as well as improve the quality of accounting information and the reliability of the consolidated financial statements of the group, particularly in terms of intra-group transactions.

Keywords: consolidated accounting, the consolidated financial statements, uniform accounting policies, the group companies, intragroup transactions.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки для стабільного розвитку господарської діяльності об'єднань і груп організацій зі складними фінансово-економічними та організаційно-управлінськими взаємозв'язками (далі – групи) необхідне додаткове залучення капіталу. Консолідована фінансова звітність, підготовлена корпоративними групами відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), є умовою виходу на міжнародні

ринки капіталу і участі в них за допомогою лістингу, допускає цінні папери до котирування на великі фондові біржі США та Європи. Виконання вимог МСФЗ забезпечує якість, відкритість і порівнянність звітної інформації при широкому спектрі інвестиційних проектів, а також зниження ризиків і вартості залученого капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів.

Традиційна система вітчизняного бухгалтерського обліку не забезпечує повною мірою належну якість, надійність та прозорість сформованої на його базі консолідованої фінансової звітності, що істотно обмежує можливості її корисного використання.

Чинний План рахунків та інструкція по його застосуванню не дозволяють отримувати інформацію щодо продажу, постачання, розрахунків між внутрішньогруповими контрагентами в тому об'ємі і вигляді, який необхідний для якісного та оперативного проведення процедур консолідації фінансових показників. Це, у свою чергу, веде до неповного виключення показників, які характеризують внутрішньогрупові операції, і перекручування інформації.

Уважаємо, що необхідно реформувати традиційний бухгалтерський облік шляхом виділення і визнання в ньому нового напрямку – консолідованого обліку, в якому у вітчизняних корпоративних груп спостерігається практична затребуваність. Розробка комплексної методології консолідованого обліку дозволить знівелювати відмінності між МСФЗ і вітчизняним законодавством, удосконалити систему діючого бухгалтерського обліку з використанням фундаментальної вітчизняної та міжнародної теорії, прогресивних методів і облікової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти розуміння та розвитку консолідованого обліку та звітності в Україні розглядаються у працях таких вітчизняних науковців, як С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, М.Р. Лучко, Л.І. Лук'яненко, В.П. Онищенко, О.В. Небильцоваї та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значимість існуючих наукових результатів учених, можна відзначити недостатність теоретичних досліджень, що розкривають поняття консолідованого обліку, особливо у розрізі методики відображення внутрішньогрупових операцій між учасниками групи, а також відсутність досконалої єдиної

облікової політики групи підприємств, яка б забезпечила отримання достовірної інформації про реальний фінансовий стан групи підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на розвиток корпоративних груп у багатьох галузях народного господарства України, необхідно визнати, що будь-який інвестор оцінює стабільність економіки країни, регіону, області, потенціалу її зростання, розглядає гарантії нормального ведення бізнесу, присутність диспаритету цін на продукцію в галузі. Важливу роль в інформаційному забезпеченні інвесторів, акціонерів та інших зацікавлених користувачів про діяльність корпоративної групи відіграє інформація консолідованої фінансової звітності за аудиторським висновком авторитетної аудиторської фірми.

Мета консолідованої фінансової звітності – це інформування власників, держави і третіх осіб про контрольований капітал, фінансовий стан і результати діяльності корпоративної групи. Достовірність та повнота консолідованої фінансової звітності є основою для залучення інвестицій.

Однак необхідно відзначити, що для розвитку ефективних і конкурентоспроможних корпоративних груп у нашій країні недостатньо того потенціалу інформаційного забезпечення, яке несе в собі чинна українська система бухгалтерського обліку та звітності на рівні окремої юридичної особи. Розвиток ринкових механізмів, зростання числа корпоративних груп визначили необхідність організації інформаційного забезпечення процесу управління діяльністю корпоративних груп за допомогою раціональної побудови облікового процесу і формування ефективної системи консолідованого обліку.

На думку М.Р. Лучко, консолідований облік є окремою складовою частиною бухгалтерського обліку і характеризується як процес виявлення, реєстрації, вимірювання, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність консолідованої групи [6, с. 19]. У нашому уявленні сучасна система консолідованого обліку є внутрішнім «твором» корпоративної групи і поєднує в собі «множини» фінансового та управлінського обліку, причому система фінансового обліку будується шляхом зближення правил між національними та міжнародними стандартами. Упровадження системи консолідованого обліку в групі організацій направлено на формування єдиного простору даних для планування діяльності, аналізу отриманих результатів і прийняття відповідних рішень при управлінні постійно зростаючими інформаційними потоками всередині групи відповідно до галузевої специфіки бізнесу.

Консолідований облік представляє інформаційну систему обліку, яка оперує даними фінансового та управлінського обліку про активи, капітал, зобов'язання і факти господарської діяльності групи юридичних осіб. Предметом консолідованого обліку є агрегований відби-

ток стану і руху контрольованих активів, джерел їх утворення та результатів господарської діяльності групи юридичних осіб. Найбільш яскраво зміст предмета розкривається через об'єкти консолідованого обліку: довгострокові і короткострокові (поточні) контрольовані активи, власний і залучений капітал, операції із зовнішніми і внутрішніми контрагентами, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності корпоративної групи.

Метод консолідованого обліку – це сукупність способів і прийомів, за допомогою яких пізнається предмет (об'єкти) консолідованого обліку. Він дозволяє вивчити сутність корпоративної групи в русі, змінах, взаємозв'язку і взаємодії. Метод консолідованого обліку базується в основному на елементах методу бухгалтерського обліку, а також включає в себе тільки йому властивий особливий елемент – процес консолідації. Тобто складовими методу консолідованого обліку є: документація та інвентаризація, оцінка та калькуляція, рахунки і подвійний запис, процес консолідації, консолідований баланс і консолідована фінансова звітність.

Економічне групування об'єктів консолідованого обліку та отримання про них необхідної інформації забезпечуються системою рахунків консолідованого обліку, в основі якої – рахунки бухгалтерського обліку. Використання рахунків консолідованого обліку пояснюється тим, що відомості, що накопичуються на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку, дають тільки розрізнену характеристику об'єктів окремих організацій корпоративної групи, рахунки ж консолідованого обліку дозволяють додатково отримувати узагальнені характеристики операцій внутрішньогрупової господарської діяльності в цілому корпоративної групи. Відображення господарських операцій у системі рахунків здійснюється за допомогою подвійного запису, сутність якої полягає у взаємопов'язаному вираженні різних явищ, що виникають унаслідок господарських операцій. У процесі консолідації встановлюються затверджені методи консолідації з урахуванням частки володіння і статусу консолідованої організації, розкриваються правила розрахунку консолідованих коригувань з урахуванням складних варіантів контролю та володіння. Контроль усієї сукупності об'єктів консолідованого обліку проводиться шляхом зіставлення активів з джерелами їх виникнення у консолідованому балансі. Консолідований баланс характеризується рівністю загальної суми видів засобів корпоративної групи і суми джерел їх утворення. Ця рівність зберігається постійно. Результати господарської діяльності організацій корпоративної групи містяться у консолідованій фінансовій звітності [4].

На нашу думку, якість представлення фінансової звітності при організації консолідованого обліку на основі єдиної облікової політики для всіх організацій корпоративної групи покращиться і буде сприяти виконанню вимог і укра-

їнських, і міжнародних стандартів, хоча в наш час багато вітчизняних організації не повною мірою виконують указівки вітчизняних стандартів, орієнтуючи облікову систему виключно на розрахунок показників для цілей оподаткування. Так, наприклад, вони відмовляються від відображення облікових об'єктів, що не роблять впливу на розрахунок податкових зобов'язань (створення резервів під знецінення, відображення подій після звітної дати, визнання нарахованих витрат та ін.). Система консолідованого обліку в організаціях групи спирається на принцип повноти і дозволяє відображувати в обліку наслідки всіх фактів господарської діяльності, а не тільки ті, які впливають на величину податкових зобов'язань.

Єдина облікова політика для консолідованої звітності є потужним інструментом моделювання картини фінансового стану корпоративної групи, заради якої (мається на увазі картини) з усіх методологічних прийомів, дозволених нормативними документами, вибираються ті, які будуть корисними для досягнення цілей бізнесу у даний момент часу. Увесь вибір методологічних прийомів єдиної облікової політики для вітчизняних корпоративних груп, організацій, які знаходяться в українській юрисдикції, може бути представлений чотирма розділами відповідно до:

1) міжнародних стандартів фінансової звітності;

2) національних положень – стандартів бухгалтерського обліку;

3) Податкового кодексу;

4) Цивільного кодексу (недоцільно одні й ті ж угоди, як між організаціями корпоративної групи, так і сторонніми організаціями, оформляти різними цивільно-правовими договорами, які приводять до різних фінансових наслідків).

Мета єдиної облікової політики корпоративної групи, сформованої в українській юрисдикції, – визначити однакове відображення в обліку за міжнародними, національними стандартами бухгалтерського обліку, Податковим і Цивільним кодексами одних і тих же фактів господарського життя в різних організаціях-учасниках для того, щоб однаково впливати на балансові статті консолідованого балансу, фінансові показники консолідованого звіту, фінансові результати та інші форми консолідованої звітності.

Основним завданням єдиної облікової політики корпоративної групи, відповідно до Податкового кодексу, є мінімізація оподаткування, а стосовно до бухгалтерського обліку – забезпечення дотримання нормативів фінансових коефіцієнтів (рентабельності, ліквідності, фінансової незалежності) як умови досягнення максимальної привабливості для інвесторів, банків та інших контрагентів. За допомогою ретельно продуманої єдиної облікової політики можна ефективно управляти фінансовим становищем, вибираючи прийоми, які дозволяють, з

одного боку, з максимальною достовірністю відображати факти господарського життя в обліку кожного учасника групи, а з іншого – впливати на деякі показники фінансового стану не тільки одного певного учасника групи, але й всієї корпоративної групи.

Керівництво корпоративної групи повинне прийняти рішення про те, яким видам цивільно-правових договорів віддається перевага. Це пов'язано з тим, що при оформленні однакових за своєю природою угод (господарських операцій) різними договорами у господарюючого суб'єкта виникають не тільки різні правові наслідки, а й утворюються та істотно розрізняються фінансові результати. Так, у ряді випадків порядок розрахунку оподатковуваних баз та строки сплати податків залежать від того, як конкретна господарська операція трактується цивільним законодавством, і перш за все Цивільним кодексом.

Створення єдиної облікової політики передбачає і розробку робочого плану рахунків корпоративної групи, який забезпечує методологічну основу формування всіх показників консолідованої фінансової звітності. При цьому необхідно зазначити, що реалізація єдиного робочого плану рахунків для корпоративної групи дозволить краще реалізовувати принципи єдиної облікової політики, хоча процес цей дуже важкий, тому що в кожній організації групи застосовується своя особлива система обробки інформації. Уведення єдиного робочого плану рахунків дозволить не тільки уніфікувати формально застосовувані субрахунки, а й узгодити економічний сенс кожного застосованого рахунку і субрахунку.

Робочий план рахунків організацій корпоративної групи розробляється на основі типового Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування, затверджених Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 31 листопада 1999 р. [3]. Незважаючи на те що діючий типовий План рахунків бухгалтерського обліку (та Інструкція про його застосування) є одним із найважливіших документів третього рівня системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку нашої країни, значення Плану рахунків у обліковій практиці як документа значно вище, ніж багатьох документів першого і другого рівнів зазначеної системи.

Наявність єдиного робочого плану рахунків є обов'язковою умовою отримання узагальнених показників від організацій корпоративної групи. У ньому вказуються всі синтетичні рахунки, які можуть застосовуватися організаціями корпоративної групи. Крім синтетичних рахунків, зазначаються також і субрахунки. Визначення в робочому плані рахунків поряд із синтетичними рахунками також і їх субрахунків має велике значення у побудові аналітичного обліку тих чи інших об'єктів обліку в корпоративній групі. Пропонована система синтетичних рахунків консолідованого обліку

спрямована на збір узагальненої інформації про внутрішньогрупові операції між материнською і дочірніми підприємствами та між самими дочірніми підприємствами однієї групи. Так, варто доповнити План рахунків такими субрахунками: 682 «Внутрішньогрупові розрахунки з материнською компанією», 686 «Внутрішньогрупові розрахунки з дочірньою компанією», 687 «Внутрішньогрупові розрахунки між дочірніми компаніями», 795 «Результат від внутрішньогрупових операцій». На нашу думку, саме така структура Плану рахунків забезпечить правильне накопичення інформації про вертикальні і горизонтальні внутрішньогрупові операції, що забезпечить отримання достовірних даних про рух активів та пасивів між усіма учасниками групи, а також розмір фінансового результату від таких операцій.

Запропонована система рахунків консолідованого обліку спрямована не тільки на систематизацію інформації для консолідованої фінансової звітності, але й орієнтована на гармонізацію бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності. Її прийняття істотно покращить процеси комунікації обліково-звітної інформації, якості (корисність, зрозумілість) для ефективних управлінських рішень.

Висновки. У впровадженні системи консолідованого обліку, на нашу думку, повинні бути зацікавлені в першу чергу власники, так як дана система підвищує якість облікової інформації і надійність консолідованої фінансової звітності. Незважаючи на те що впровадження системи консолідованого обліку вимагає додаткових витрат (розробки єдиної облікової політики та єдиного робочого плану рахунків з урахуванням галузевої специфіки кожної організації, що входить до корпоративної групи, застосування сучасних інформаційних технологій), усе це направлено на збільшення інвестиційної привабливості та підвищення конкурентоспроможності корпоративних груп. Упровадження консолідованого обліку полегшить трудомістку роботу бухгалтерської служби (відділу консолідації) організації, яка звітує, при складанні консолідованої фінансової звітності та скоротить час для її зведення.

Таким чином, діяльність сучасних корпоративних груп є об'єктом консолідації фінансової

звітності та спрямована на задоволення потреб її користувачів у достовірній та об'єктивній інформації про контрольований капітал та фінансове становище, яке можливе тільки при раціональній організації інформаційного забезпечення процесу управління діяльністю корпоративної групи шляхом упровадження системи консолідованого обліку.

Проте подальших досліджень потребує питання вдосконалення методики відображення внутрішньогрупових операцій на рахунках бухгалтерського обліку, а також удосконалення облікової політики для всіх учасників групи підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Консолідована фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13/print1433833106794962>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99. р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Гоголь М.М. Основні аспекти використання консолідованих фінансових звітів у системі бухгалтерського обліку України / М.М. Гоголь // Ефективна економіка. – 2015. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4351>.
5. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: [навч.-практ. посібн.] / В.М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
6. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: систематизований підхід до побудови та розвитку: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» (за видами економічної діяльності) / М.Р. Лучко. – К., 2008. – 29 с.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

УДК 332.3:528.8:629.78

Машкова Т.В.

*здобувач кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів та природокористування України*

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПАРАМЕТРАМИ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

ENVIRONMENT FORMATION OF ACCOUNTING TO IMPROVE MANAGEMENT QUALITY PARAMETERS FARMLAND

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо формування облікового середовища для підвищення ефективності управління параметрами якості сільськогосподарських угідь.

Ключові слова: якість сільськогосподарських угідь, бухгалтерський облік, бухгалтерські рахунки, інформація, програмне забезпечення, сільськогосподарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические положения и разработаны практические рекомендации по формированию учетной среды для повышения эффективности управления параметрами качества сельскохозяйственных угодий.

Ключевые слова: качество сельскохозяйственных угодий, бухгалтерский учет, бухгалтерские счета, информация, программное обеспечение, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

In the article the theoretical principles and practical recommendations on forming an environment to improve management quality parameters of agricultural land

Keywords: quality agricultural land, accounting, bookkeeping accounts, information, software, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Відображення параметрів якості сільськогосподарських угідь як об'єкта бухгалтерського обліку насамперед вимагає належної побудови облікової політики конкретного сільськогосподарського підприємства. Організація облікової політики розкриває особливості обраних способів та прийомів відображення господарських процесів. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства, основні положення облікової політики визначає керівництво підприємства і оформляє його у вигляді наказу. Серед основних елементів облікової політики найважливішим для обліку якості сільськогосподарських земель є: затвердження правил документообороту і технології обробки облікової інформації та складання реєстрів, аналітичного і синтетичного обліку, розробка робочого плану рахунків, організація системи внутрішньогосподарського обліку та звітності, порядок проведення інвентаризації тощо.

Бухгалтерська динамічна інформаційна модель досліджуваних підприємств визначає загальну структуру облікової інформації, у той час як ступінь показників якості сільськогосподарських угідь ґрунтується на результатах аг-

рохімічного обстеження, даних у формі обліку. Ефективне управління сільськогосподарськими угіддями на мікро- та макрорівнях вимагає відповідного інформаційного забезпечення, невід'ємною складовою якого є звітність, що складається за даними оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, що досліджують облік і оцінку якості сільськогосподарських угідь, можна виділити таких, як: Жук В.М., Замула І.І., Саблук П.Т., Савчук В.К., Моссаковський В.Б., Канцуров О.О., Кірейцев Г.Г., Кохан С.С., Огійчук М.Ф., Третяк А.М. та інших науковців.

У роботах даних науковців розглядаються різні підходи до формування обліку та оцінки сільськогосподарських угідь, розкриваються його принципи, методи і процедури. Проте в економічній та нормативній літературі незначеним залишається облікове відображення якості сільськогосподарських угідь.

Мета статті полягає у дослідженні питань та розробці практичних рекомендацій щодо формування інформаційної бази і методичних підходів до оцінки якості сільськогосподарських угідь та відображенні її результатів в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація землеробства, особливо ведення великотоварного сільського господарства агрохолдингами з ухилом на монокультури, застосування добрив у менших обсягах, ніж науково обґрунтовано, вимагають складання балансу поживних речовин, що надає можливість здійснювати моніторинг даних про винос і надходження поживних речовин. Позитивний баланс поживних речовин є фактором підвищення врожайності культур і родючості ґрунтів. Якщо винос поживних речовин значно перевищує їх надходження з добривами, то це призводить до зниження врожайності та родючості. Балансові методи визначення норм добрив ґрунтуються на використанні даних щодо: виносу поживних речовин із урожаєм; коефіцієнтів використання поживних речовин із ґрунту і добрив. Винос поживних речовин запланованим урожаєм установлюється шляхом використання його нормативних величин у перерахунку на оди-

ницю основної та відповідну кількість побічної продукції. З огляду на зазначене та з метою посилення наочності відображення дотримання/недотримання норми внесення агропідприємствами кількості поживних речовин для вирощування сільгоспкультур і досягнення балансу поживних речовин у ґрунті пропонуємо внести зміни до державної статистичної звітності № 9-б-сг шляхом доповнення її даними, необхідними для побудови балансу. А також пропонуємо змінити назву форми: назвати її «Баланс поживних речовин ґрунту», що відповідатиме її новому змісту.

Проведені дослідження на шістнадцяти підприємствах Київської області свідчать про доцільність використання програмних продуктів для ведення бухгалтерського обліку, а також ГІС та національної кадастрової системи. Використання синхронізації цих програм дозволяє скоротити затрати праці на отримання облікових даних щодо якісних параметрів, спростить процедуру обчислення і приведення до оптимального рівня ґрунтового покриття на підприємстві. Широке використання удосконалених програмних продуктів на платформі 1С:Підприємство 8 дозволяє бухгалтерам отримувати дані без складності їх отримання. У сучасних комп'ютерних програмах бухгалтерського обліку допустиме використання від трьох до п'яти розрізів аналітичного обліку за кожним синтетичним рахунком. Це дає можливість організувати ведення аналітичного обліку в повній відповідності до вимог затвердженого плану рахунків і отримувати всю необхідну звітність із потрібним рівнем деталізації, проте не виключає побудови аналітичного обліку і за глибоким ієрархічним принципом. У цьому випадку розробники програмного забезпечення також у цілому мають дотримуватися концепції, яка передбачає суворе обмеження використання субрахунків і розширення номенклатури аналітичних рахунків, що дозволить

вести аналітичний облік не тільки за фізичною величиною земельних угідь, а й за окремими розрахунковими даними (вмісту якісних показників у ґрунті).

Облік технологічних операцій потрібно проводити відповідно до встановленої сівозміни. Для зменшення трудовитрат на створення паспортів полів наступного року урожаю в системі необхідно передбачити їх автоматичну генерацію шляхом перенесення з попереднього року. У системі передбачити введення даних про планованих і фактично виконаних агротехнічних заходах, про планованих до внесення і фактично внесених добривах, меліорантах і засобах захисту рослин з прив'язкою їх до поля.

Дана система дозволяє розраховувати річні дози азотних, фосфорних і калійних мінеральних добрив балансово-розрахунковим методом із використанням величин винесення азоту (N) з розрахунку на 1 т основної продукції з урахуванням відповідної кількості побічної і коефіцієнтів використання сільськогосподарськими культурами поживних елементів з ґрунту і добрив. Розрахунок рекомендованої дози мінерального добрива з урахуванням вибору поживної речовини, що діє, допомагає створити на базі ГІС систему використання добрив або вбудувати їх в ту, що існує на підприємстві.

У більшості комп'ютерних бухгалтерських програм господарська операція означає звичайну бухгалтерську проводку або сукупність проведення. Облік якісних параметрів якості сільськогосподарських угідь має пару значень своїх показників: попередні і кінцеві. Попереднє проведення змінює попередні значення показників. Остаточне – і попередні, і кінцеві значення. А попередньо проведений документ можна провести остаточно або повернути на один крок назад. Таким чином, проводячи документи попередньо, можна моделювати і прогнозувати операції підприємства. Проведення документів змінює стан об'єктів системи. Також при обліку якості угідь більшість документів і операції, що їм відповідають, не можуть бути одразу заповнені всіма необхідними, а час на ведення і проведення цих документів може бути обмежений. Розмежування операційного і бухгалтерського проведення дає змогу частково заповнити документ і провести його операційно. У результаті оперативна інформація завжди буде актуальною, а звірку й аналіз бухгалтерських проводок можна відкласти до моменту, коли всі дані стануть відомі, будуть уведено в документ, і він буде проведений повністю. На досліджуваних підприємствах було апробовано даний підхід, який знизив затрати часу на обробку документації. Зроблено висновок про доцільність його застосування, оскільки інформа-

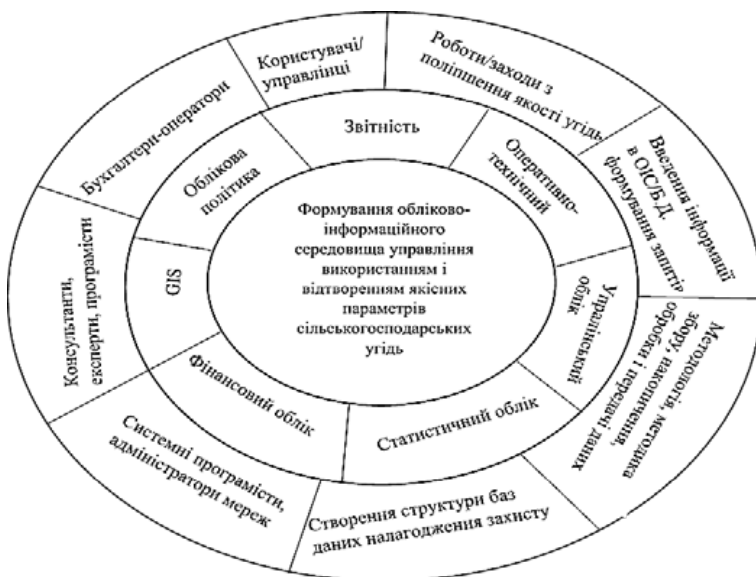


Рис. 1. Організаційно-методична структура формування обліково-інформаційної системи

дійна технологія сама по собі підлягає багаторазовій модифікації. Це пов'язано з необхідністю внесення змін і доповнень, викликаних змінами зовнішніх умов і вимог до ведення бізнесу та бухгалтерського обліку. Умови ведення бухгалтерського обліку якості сільськогосподарських угідь висувають специфічні вимоги до можливостей налагодження і допрограмування комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, яка матиме вигляд рис. 1. Вона надаватиме переваги спрощеній розробці та налагодженню програм. Концептуально розробник на одному рівні має спрощене завдання і не може контролювати інші рівні, що забезпечує безпеку та захист інформації.

Ефективне управління сільськогосподарськими угіддями на мікро- та макрорівнях вимагає відповідного інформаційного забезпечення, невід'ємною складовою якого є звітність, що складається за даними оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку. Інформація, що формується у фінансовому обліку, надається користувачам у вигляді фінансових звітів та відображає виробничі процеси і господарські засоби в узагальненому вигляді. Управлінська (внутрішньогосподарська) звітність відображає необхідну інформацію про наявні земельні ресурси, зміни у складі угідь, якісного стану, контролю їх використання для прийняття рішень на рівні структурних підрозділів і розробляється підприємством самостійно. Статистична звітність надає інформацію, необхідну для статистичного вивчення господарської діяльності підприємств та побудови макроекономічних показників. Податкова звітність підприємств містить інформацію про суми податків, які підлягають сплаті до бюджету, а також надмірно сплачені суми, що підлягають відшкодуванню.

У сучасних умовах показники фінансової звітності формуються аграрними підприємствами на підставі діючих Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і відображаються у: Балансі (Звіті про фінансовий стан), Звіті про фінансові результати, Звіті про рух грошових коштів, Звіті про власний капітал, Примітках до річної фінансової звітності та Додатку до звітності «Інформація за сегментами».

Серед представлених форм бухгалтерської звітності вартість власних та отриманих земельних ділянок, що належать підприємству, передбачено відображати у Балансі (ф. № 1) – у розділі I «Необоротні активи», у рядку 1011, разом із даними про інші основні засоби підприємства та Примітках до фінансової звітності (ф. № 5) – у розділі II «Основні засоби», де виділено три рядки для висвітлення інформації про земельні ділянки – р. 100 «Земельні ділянки», р. 105 «Інвестиційна нерухомість» та р. 110 «Капітальні витрати на поліпшення земель» [1, с. 36]. Державні та комунальні підприємства у складі основних засобів відображають вартість майна, отриманого на правах господарського відання або оперативного управ-

ління, у тому числі вартість земельних ділянок, отриманих на праві постійного користування.

Велика частина орендованих земель (що обліковується поза балансом сільськогосподарських підприємств) не дозволяє зарахувати грошовий еквівалент сільськогосподарських земельних ділянок до складу основних засобів бухгалтерського балансу. Землі несільськогосподарського призначення також не зазначаються в балансах підприємств через відсутність визначеної справедливої (експертної) вартості. Однак невідображення в балансі вартості земельних угідь, а також їх якісного рівня, що бере участь у виробничому процесі, не дозволяє достовірно розрахувати показники економічної ефективності використання засобів сільськогосподарського підприємства (капіталовіддачі, капіталомісткості, норми прибутку) та здійснити оцінку, контроль і прогнозування його діяльності на перспективу, а на галузевому рівні – використати одержану інформацію у практиці ціноутворення, оподаткування та державної підтримки галузі сільськогосподарського виробництва.

Крім того, ураховуючи особливість землі не втрачати вартість (не амортизуватись), доцільно вартість земельної ділянки та її якісних параметрів не лише включати до складу основних засобів, а й відображати в балансі відокремлено. Тому ми підтримуємо думку тих вчених, які пропонують форму № 1 «Баланс» доповнити рядком «Земельні ділянки» [2, с. 43]. Такі зміни в подальшому дозволяють здійснювати взаємозвірку між бухгалтерським, статистичним обліком у частині засобів, що підлягають амортизації, оскільки первісна та залишкова вартість основних засобів узгоджуватиметься із сумою нарахованої амортизації.

У Примітках до фінансової звітності інформацію про земельні ділянки та її якісні параметри передбачено формувати у наступному порядку: залишок на початок року, надходження, вибуття, переоцінка, залишок на кінець року. Проте зазначені дані не дають можливості охарактеризувати використання землі як основного засобу виробництва в діяльності сільськогосподарського підприємства. Відтак, пропонуємо в Примітках до фінансової звітності відокремлено від усіх засобів показувати балансову та нормативну вартість землі за двома критеріями: ділянки, що беруть участь у виробничому процесі і виконують функції активів – коди 269, 270, та ділянки, які тимчасово не використовуються (перелоги, чагарники, яри) – коди 271, 272. Вищевказані зміни у зовнішній звітності сільськогосподарських підприємств допоможуть інвесторам та державним установам у проведенні фінансово-господарського аналізу використання виробничого потенціалу окремого підприємства, здійсненні перевірки його податкової діяльності.

Ідентична інформація про наявні основні засоби за видами економічної діяльності подається підприємствами у формі статистичного спо-

стереження № 11-ОЗ «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)» у розділах I «Наявність та рух основних засобів» та II «Склад основних засобів», де зазначаються їх балансова, залишкова вартість та сума амортизаційних відрахувань. Відокремлено вартість земельних ділянок, що знаходяться на балансі, наводиться у р. 160 першого розділу та рр. 202, 203 другого розділу статистичної форми, які, відповідно, розкривають наявність на кінець року земельних ділянок та капітальних витрат на їх поліпшення [3, с. 79].

У той же час вищезазначена звітність, що складається, як правило, за даними зведеного та синтетичного обліку основних засобів, має лише вартісний вираз і не може надати поглибленої інформації користувачам про якісний стан земельних угідь, трансформаційні процеси у землеволодінні та землекористуванні. Тому сільськогосподарські підприємства разом із фінансовою звітністю подають до державних органів статистики та управлінь сільського господарства пакет спеціалізованих звітних документів. Зокрема, інформацію про обсяги виробленої продукції, використані посівні площі і понесені витрати, накопичену в первинному і аналітичному обліку, виробничих звітах та журналах-ордерах (машинограмах), сільськогосподарські підприємства узагальнюють у таких формах державного статистичного спостереження, як: ф. № 3-сг «Звіт про сівбу ярих культур на «__» _____ 20_ року», ф. № 7-сг «Звіт про хід збирання урожаю та проведення інших польових робіт на «__» _____ 20_ року», ф. № 9-б-сг «Внесення мінеральних, органічних добрив, гіпсування та вапнування ґрунтів під урожай 20_ року», ф. № 29-сг «Підсумки збору урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду на 1 грудня 200_ року», ф. № 29-сг (меліорація) «Збір урожаю сільськогосподарських культур на 1 грудня 20_ року» [4, с. 26; 5, с. 67]. Інформація, що характеризує посівні та удобрені площі, обсяги внесених добрив, у згаданих формах статистичної звітності подається досить обґрунтовано, тому дублювати ці відомості в додатковій спеціалізованій звітності недоцільно.

Разом з тим єдиної звітної форми, яка б характеризувала діяльність сільськогосподарського підприємства, виявляла результативні показники та надавала вичерпну інформацію про використання власних і орендованих земельних ресурсів та їх якісних параметрів у сучасних умовах не опрацьовано. На разі ключове місце в системі статистичної звітності сільськогосподарських підприємств займає ф. № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільгосп підприємств», яка фактично замінила раніше діючі спеціалізовані форми бухгалтерської звітності: № 6-АПК «Виробництво продукції і продуктивність праці», № 7-АПК «Реалізація сільськогосподарської продукції», № 9-АПК «Виробництво і собівартість продукції рослинництва»,

№ 13-АПК «Виробництво і собівартість продукції тваринництва». Заповнюється звітна форма на підставі даних первинного й бухгалтерського обліку та документів з обліку земельних ресурсів – Актів на право власності на земельну ділянку та на право постійного користування землею, записів у земельно-кадастровій книзі, договорів оренди земельних ділянок (паїв) та інших даних державного обліку земель.

Оскільки на складання звітності, як обов'язкової, так і управлінської, в умовах ведення паперового обліку витрачається багато часу на всіх досліджуваних підприємствах, як зазначалося вище, ведеться автоматизований облік, який розширив можливості перед обліковцями і керівниками щодо оперативності та якості складання звітів. Тому використання запропонованих нами змін щодо форм первинних документів, системи рахунків, запровадження синхронізації програм 1С:підприємство і ГІС технологій і використання конкретних модулів тематичних карт, а також пропозиції до удосконалення звітності є беззаперечним і актуальним для організації обліку якості сільськогосподарських угідь. Це дозволяє оперативно отримувати інформацію про виконання запланованих робіт, про стан посівів на конкретну дату з використанням підтверджуючих фотознімків; відслідковувати відхилення від прийнятої технології вирощування та вчасно реагувати на виявлені невідповідності; заощадити на необґрунтованих операціях; аналізувати виконані роботи і зіставляти їх з отриманим результатом, при цьому буде можливість ураховувати також дані минулих періодів; аналізувати виконані роботи та витрачені матеріали по полю і культурі за будь-який період.

Висновки. У поєднанні програмних продуктів при використанні запропонованих нами модулів можливо реалізувати: автоматичне визначення координат поля, на якому виконувалися роботи, постановка завдань агрономові на виконання польових робіт уповноваженими особами, зазначення переліку використовуваних матеріалів при виконанні запланованих робіт, фіксація особливостей станів на кожному з полів, зберігання знімків (з GPS-координатами), зроблених на полях, формування широкого переліку аналітичної звітності по виконаних і виконуваних робіт.

Поряд з цим запропоновані зміни до звітності дозволяють управлінням земельних ресурсів, державним статистичним органам та управлінню агропромислового розвитку сформуванню єдиної бази даних щодо якісного стану сільськогосподарських угідь, їх грошової вартості, цільового призначення та землекористувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Добряк Д.С. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічнобезпечного використання / Д.С. Добряк, О.П. Канаш, Д.І. Бабміндра, І.А. Розумний. – К.: Урожай. – 2009. – 464 с.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. Кірейцев Г.Г., Іваніщенко Л.О. Облік основних засобів у сільськогосподарських підприємствах / Г.Г. Кірейцев, Л.О. Іваніщенко. – К.: Урожай, 1987. – 176 с.
5. Кохан С.С. Вплив просторових структур на точність методів інтерполяції / С.С. Кохан, І.П. Поліщук // Ученые записки Таврического национального университета. Серия «География». – 2005. – Т. 18(57). – № 1. – С. 67–74.

УДК 657.6:339.187.44

Омелянчук Т.М.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету**ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН
ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА****THE IMPACT OF FRANCHISING ON RESTAURANTS' FINANCIAL CONDITION****АНОТАЦІЯ**

У статті з'ясовано сутність франчайзингу та франчайзингової мережі підприємств ресторанного господарства. Проведено моніторинг публічних ofert франчайзингових мереж підприємств ресторанного господарства на території України. Здійснено аналіз показників фінансового стану транснаціональної франчайзингової мережі ресторанів за 1993–2014 рр. та з'ясовано наслідки застосування франчайзингу як бізнес-концепції для фінансового стану підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: вплив, інвестиції, підприємство ресторанного господарства, фінансовий стан, франчайзинг, франчайзингова мережа, франшиза.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность франчайзинга и франчайзинговой сети предприятий ресторанного хозяйства. Проведен мониторинг публичных ofert франчайзинговых сетей предприятий ресторанного хозяйства на территории Украины. Осуществлен анализ показателей финансового состояния транснациональной франчайзинговой сети ресторанов в 1993–2014 гг. Изучены последствия применения франчайзинга как бизнес-концепции для финансового состояния предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: влияние, инвестиции, предприятие ресторанного хозяйства, финансовое состояние, франчайзинг, франчайзинговая сеть, франшиза.

ANNOTATION

The essence of franchising and franchise network in the restaurant industry are considered in the article. The author conducted a monitoring of franchise networks' public offer in Ukrainian restaurant industry. The article author examines the results of the analysis of financial condition indicators of transnational franchising restaurants' network (1993-2014). The impact of franchising on restaurants' financial condition is analyzed.

Keywords: impact, investment, restaurant, financial condition, franchising, franchise network, franchise.

Постановка проблеми. Тенденцією розвитку підприємств ресторанного господарства є утворення міжнародних ресторанних ланцюгів за допомогою системи франчайзингових договорних відносин, що передбачає укладення угод між великими підприємствами (франчайзерами) та середніми чи малими підприємствами (франчайзі) у сфері ресторанного господарства на засадах системи взаємовигідних пільг та привілеїв. З огляду на це виникає необхідність з'ясування наслідків застосування системи франчайзингу для підприємств ресторанного господарства у процесі проведення аудиту їх фінансового стану на кінець звітної періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських науковців розвиток франчайзингу як бізнес-концепції готельно-ресторанного бізнесу розглядають Г.Б. Мунін,

Ю.О. Карягін, А.С. Артеменко та Ю.В. Кошиль [1]. О.М. Тищенко та Ю.В. Гусев провели дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку малого бізнесу в економічній системі регіону шляхом формування франчайзингових мереж [2]. Т.М. Григоренко було розроблено класифікацію франчайзингових мереж [3]. А.К. Костюк та В.В. Дергачова провели аналіз динаміки зростання кількості франчайзерів в Україні за 2001–2013 рр. та визначили основні причини, які перешкоджають успішному розвитку франчайзингу, у тому числі у сфері ресторанного господарства [4]. Аналогічно, Я.В. Лісун провела статистичний аналіз франчайзингу сфери ресторанного господарства в Україні [5]. Т.В. Мирончук описує послідовність встановлення коефіцієнта неохильності франчайзера до ризику, яка сприяє прийняттю франчайзером обґрунтованого рішення щодо оптимальної структури франчайзингової винагороди [6].

Серед зарубіжних науковців В.В. Панюкова (2004 р.) досліджувала переваги та недоліки застосування франчайзингу [7]. Е.Х. Алюче (2009 р.) здійснював дослідження фінансових результатів діяльності підприємств ресторанного господарства США на предмет створення вартості ресторанного підприємства за рахунок технологій франчайзингу [8]. С. Герхардт, Д. Дадлі та С. Хазен (2012 р.) виділяють особливості функціонування франчайзингової моделі однієї з транснаціональних мереж ресторанів швидкого харчування [9]. Дж. Хсу та Ш. Янг (2009 р.) з'ясовують оптимальний розмір франшизи у франчайзингу ресторанного бізнесу [10]. А.Е. Річардсон (2011 р.) досліджує особливості формування франчайзингових мереж підприємств ресторанного господарства за межами США [11], тоді як О.А. Олоту та Ф. Авосейла (2011 р.) локалізують дослідження особливостей формування франчайзингових мереж підприємств швидкого харчування у Нігерії [12]. У свою чергу, К.М. Соулек (2011 р.) з'ясовує вплив гендерних особливостей франчайзингу на фінансові показники ресторанів швидкого харчування [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на відсутність можливостей заперечення ґрунтовних розробок у сфері проблем та перспектив розвитку франчайзингу як бізнес-концепції підприємств рес-

торанного господарства єдиний сталий погляд у науковців на проблематику фінансових аспектів франчайзингу підприємств ресторанного господарства відсутній, оскільки дотепер досліджувалися вихідні умови для франчайзингового бізнесу у сфері ресторанного бізнесу.

Мета дослідження полягає в узагальненні показників впливу франчайзингової діяльності на фінансовий стан підприємств ресторанного господарства, у тому числі франчайзерів. Поставлена мета передбачає вирішення наступних завдань:

- з'ясувати сутність франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства;
- провести моніторинг публічних оферт франчайзингових мереж підприємств ресторанного господарства на території країни розвитку – України;
- здійснити аналіз фінансового стану франчайзингових мереж підприємств ресторанного господарства.

Вклад основного матеріалу дослідження. При такій формі співпраці у сфері ресторанно-

го господарства, як франчайзинг, ресторанне підприємство-франчайзер надає право малим чи невеликим підприємствам ресторанного господарства (франчайзі) працювати згідно з укладеною угодою на певній території розвитку протягом обумовленого періоду часу. При цьому франчайзер – велике підприємство ресторанного господарства забезпечує франчайзі споживачами послуг, рекламою, ефективними технологіями, фірмовими знаками тощо. Малі чи невеликі підприємства ресторанного господарства, як франчайзі, здійснюючи свою господарську діяльність під патронатом франчайзера, розширюють його обізнаність у сфері менеджменту і маркетингу шляхом надання інформації щодо споживчого попиту на ресторани послуги в окремих регіонах країни чи світу [14, с. 30].

Звідси випливає, що франчайзинг підприємств ресторанного господарства – це система контрактних відносин, при яких одна сторона – франчайзер на певних умовах надає право ін-

Таблиця 1

Ринок публічних оферт франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства на території країни розвитку – України станом на 1 листопада 2015 р. [16–18]

№	Франчайзингова мережа	Інвестиції, тис. дол. США	Термін окупності, міс.	Кількість діючих ресторанів			Період, рр.	
				Власні	Франчайзингові	У межах України	Заснування компанії	Запуск франчайзингу
1	Bike Bar	3,5	3	0	3	3	2013	2015
2	Bubble Waffle	25-30	6	0	16	5	2014	2014
3	Burger Club	55-85	12	100	100	50	2008	2009
4	Chicken Hut	11	6-8	8	13	21	2009	2009
5	Crema Caffè	3	3	2	3	5	2010	2013
6	Finger Food	6-25	7-10	1	3	1	2014	2015
7	FreshLine	20-30	12-24	21	5	24	2009	2014
8	FritzFood	6-7,5	4-12	1	0	1	2013	2015
9	La Pizza Espresso	12-20	18	20	10	10	2013	2013
10	McDonald's	950-1800	12	6714	29544	72	1940	1995
11	Mr. Grill	0,4-1,5	2-6	4	13	17	2007	2014
12	MY COFFEE	3-50	3-18	5	58	40	2008	2008
13	Pizza Celentano Ristorante	120-150	30-36	6	176	182	1998	1998
14	ROCKER PUB	200-360	12-24	3	0	3	2010	2015
15	Rusty's	4,2-15	3-4	5	16	20	2011	2011
16	SAMOE DOBROE CAFE	10-20	10	1	0	1	2014	2015
17	Sweeter	10-12	12	4	1	4	2013	2014
18	WOKA ASIA FOOD	25-35	10-12	3	11	14	2003	2013
19	Woki Doki	1,2-2	6+	1	1	1	2012	2013
20	Асупі	1,5-2,6	3-12	4	7	11	2013	2014
21	Варенична «Победа»	150-250	12-30	9	2	2	2002	2009
22	Еды Вагон	7	6+	1	2	1	2010	2013
23	ZiSmaCom	16-29	10-14	2	0	2	2013	2014
24	Крила	20-50	8+	4	2	4	2011	2015
25	Моя Pasta	5-7	3-12	5	0	5	2005	2015
26	Початок	3-5	3	1	0	1	2014	2015
27	Фан-бар «Банка»	110	12-18	4	0	4	2013	2014
28	Хлебница	9-15	18	3	0	3	2013	2015

шій стороні – франчайзі використовувати свою торгову марку, технологію і (або) ноу-хау для ведення власної справи при збереженні повної юридичної та економічної самостійності [7]. У свою чергу, франчайзингові мережі у сфері ресторанного господарства розуміємо як сукупність підприємств ресторанного господарства, що діють на ринку під однією торговою маркою, мають спільний фірмовий стиль і працюють на умовах франчайзингу [3, с. 39].

Отримані результати проведеного моніторингу публічних оферт франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства на території країни розвитку – України дозволяють стверджувати, що 69,0% досліджуваних підприємств ресторанного господарства активно розширюють свої мережі за рахунок відкриття як власних, так і франчайзингових об'єктів. Водночас тільки 31% таких підприємств ресторанного господарства станом на 1 листопада 2015 р. мають лише власні підприємства, оскільки перебувають в активному пошуку франчайзі або недавно, тобто лише у 2014–2015 рр., розпочали господарську діяльність на ринку франчайзингу у сфері ресторанного господарства (табл. 1).

Виняток становить приклад мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's, яка в Україні не залучає партнерів-франчайзі, розвиваючи лише власну мережу ресторанів, тоді як у сусідніх країнах (Республіка Польща та Румунія) практикує франчайзингову співпрацю [15].

Вартість франшизи як необхідна сума інвестицій франчайзі для розширення франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства на території країни розвитку – України, а також вступний внесок як плата за приєднання до торгової марки франчайзера становлять загальну суму інвестицій, необхідну для підприємства ресторанного господарства, яке планує інтегрувати в одну з діючих франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства України. Максимальна сума інвестицій (за винятком ТМ «McDonald's») коливається в межах 200–360 тис. дол. США (ТМ «ROCKER PUB»), а мінімум інвестицій становить 0,4–1,5 тис. дол. США (ТМ «Mr. Grill»). При цьому термін окупності інвестицій для розширення франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства на території України триває від двох місяців до трьох років, що потрібно враховувати у процесі проведення аудиту фінансового стану підприємства ресторанного господарства.

З огляду на інформаційну відкритість франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства на території України проведемо аналіз фінансового стану мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's у період 1993–2014 рр. (табл. 2):

Посилення конкуренції на світовому ринку підприємств ресторанного господарства, суперечки про якість їжі, складне меню, а також низькооплачуваний персонал, зокрема, впли-

Таблиця 2
Динаміка зміни фінансового стану мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's станом на 31 грудня 1993–2014 рр. [18]

№	Період, рр.	Активи		Зобов'язання		Власний капітал		Кількість ресторанів		Доходи ресторанів	
		млрд. дол. США	+/-, %	млрд. дол. США	+/-, %	млрд. дол. США	+/-, %	всього	+/-, %	млрд. дол. США	+/-, %
1	1993	12035	-	5761	-	6274	-	12651	-	7408	-
2	1994	13592	+12,9	6707	+16,4	6885	+9,7	14160	+11,9	8321	+12,3
3	1995	15415	+13,4	7554	+12,6	7861	+14,2	15969	+12,8	9795	+17,7
4	1996	17386	+12,8	8668	+14,7	8718	+10,9	17668	+10,6	10687	+9,1
5	1997	18242	+4,9	9390	+8,3	8852	+1,5	19084	+8,0	11409	+6,8
6	1998	19784	+8,5	10319	+9,9	9465	+6,9	20519	+7,5	12421	+8,9
7	1999	20983	+6,1	11344	+9,9	9639	+1,8	21971	+7,1	13259	+6,7
8	2000	21684	+3,3	12480	+10,0	9204	-4,5	23636	+7,6	14243	+7,4
9	2001	22535	+3,9	13047	+4,5	9488	+3,1	24939	+5,5	14074	-1,2
10	2002	24194	+7,4	13913	+6,6	10281	+8,4	25970	+4,1	14527	+3,2
11	2003	25838	+6,8	13856	-0,4	11982	+16,5	26149	+0,7	16154	+11,2
12	2004	27838	+7,7	13637	-1,6	14201	+18,5	26395	+0,9	17889	+10,7
13	2005	29989	+7,7	14843	+8,8	15146	+6,7	26497	+0,4	19117	+6,9
14	2006	28974	-3,4	13516	-8,9	15458	+2,1	26851	+1,3	20895	+9,3
15	2007	29392	+1,4	14112	+4,4	15280	-1,2	27411	+2,1	22787	+9,1
16	2008	28462	-3,2	15079	+6,9	13383	-12,4	31967	+16,6	23522	+3,2
17	2009	30225	+6,2	16191	+7,4	14034	+4,9	32478	+1,6	22745	-3,3
18	2010	31975	+5,8	17341	+7,1	14634	+4,3	32737	+0,8	24075	+5,8
19	2011	32990	+3,2	18600	+7,3	14390	-1,7	33510	+2,4	27006	+12,2
20	2012	35386	+7,3	20092	+8,0	15294	+6,3	34480	+2,9	27567	+2,1
21	2013	36626	+3,5	20616	+2,6	16010	+4,7	35429	+2,8	28106	+2,0
22	2014	34281	-6,4	21428	+3,9	12853	-19,7	36258	+2,3	27441	-2,4

нули на те, що ресторани швидкого обслуговування McDonald's у 2014 р. не зафіксували зростання продажів франчайзингової мережі. Водночас падіння продажів у розмірі 2,4% зумовило не лише збільшення зобов'язань на 3,9%, а й зменшення вартості компанії на 6,4% та скорочення власного капіталу на 19,7%. Вос-танне таке суттєве скорочення власного капіталу мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's було зафіксоване у 2008 р. (-12,4%).

На фінансовий стан мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's негативно вплинуло скорочення кількості власних ресторанів на 0,4% за одночасного розширення франчайзингової мережі на 3%, оскільки не виключає виконання зобов'язань франчайзера перед франчайзі (табл. 3).

Аналогічні процеси спостерігались у 2006–2009 рр., коли відбулись зміни часток власних та франчайзингових ресторанів швидкого обслуговування McDonald's на користь останніх.

Окрім того, з табл. 3 видно, що протягом аналізованого періоду власні (корпоративні) ресторани становлять 18,5–31,2% усіх ресторанів мережі McDonald's та приносять до 66,2–73,7% усіх доходів у 1993–2013 рр. У свою чергу, франчайзингові ресторани у всьому світі становлять 68,8–81,5% усіх ресторанів мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's та приносять 26,3–33,8% усіх доходів протягом усього періоду вибірки.

Звідси випливає, що ймовірні наслідки здійснення франчайзингової діяльності для фінансового стану мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's можна сформулювати наступним чином [7; 18]:

- мережа ресторанів швидкого обслуговування McDonald's як франчайзер отримує можливість просувати власну торгову марку без прямих витрат на створення дочірнього ресторанного підприємства. Водночас франчайзі є самостійним підприємством, оскільки пов'язаний з франчайзером лише договором, який укладається на 20 років;

- франчайзинг дозволяє отримати франчайзеру додаткові кошти для розвитку ресторанного бізнесу на суму 950–1800 тис. дол. США від кожного нового франчайзі. Водночас існує ризик впливу господарської діяльності франчайзі на всю франчайзингову мережу ресторанів швидкого обслуговування McDonald's у цілому. Аналогічно, існує залежність франчайзі від франчайзера та його планів щодо розвитку мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's у майбутньому;

- франчайзі отримує можливість рекламувати своє ресторанне підприємство за допомогою більш масштабної реклами мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's, ніж звичайні малі підприємства ресторанного господарства, тому споживачі не бачать суттєвої різниці між харчуванням в корпоративному та

Таблиця 3

Фінансові результати франчайзингу мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's за 1993–2014 рр. [18]

№	Період, рр.	Власні ресторани				Франчайзингові ресторани			
		Кількість		Продажі		Кількість		Доходи від франчайзингу	
		ресторанів	% мережі	млрд. дол. США	% у доходах	ресторанів	% мережі	млрд. дол. США	% у доходах
1	1993	2733	21,6	5157	69,6	9918	78,4	2251	30,4
2	1994	3216	22,7	5793	69,6	10944	77,3	2528	30,4
3	1995	3783	23,7	6863	70,1	12186	76,3	2932	29,9
4	1996	4294	24,3	7571	70,8	13374	75,7	3116	29,2
5	1997	4887	25,6	8136	71,3	14197	74,4	3273	28,7
6	1998	5433	26,5	8895	71,6	15086	73,5	3526	28,4
7	1999	6022	27,4	9512	71,7	15949	72,6	3747	28,3
8	2000	6841	28,9	10467	73,5	16795	71,1	3776	26,5
9	2001	7547	30,3	10245	72,8	17392	69,7	3829	27,2
10	2002	8115	31,2	10622	73,1	17855	68,8	3905	26,9
11	2003	8030	30,7	11810	73,1	18119	69,3	4344	26,9
12	2004	8179	31,0	13055	73,0	18216	69,0	4834	27,0
13	2005	8173	30,8	14018	73,3	18324	69,2	5099	26,7
14	2006	8166	30,4	15402	73,7	18685	69,6	5493	26,3
15	2007	6906	25,2	16611	72,9	20505	74,8	6176	27,1
16	2008	6502	20,3	16561	70,4	25465	79,7	6961	29,6
17	2009	6262	19,3	15459	68,0	26216	80,7	7286	32,0
18	2010	6399	19,5	16233	67,4	26338	80,5	7842	32,6
19	2011	6435	19,2	18293	67,7	27075	80,8	8713	32,3
20	2012	6598	19,1	18603	67,5	27882	80,9	8964	32,5
21	2013	6738	19,0	18875	67,2	28691	81,0	9231	32,8
22	2014	6714	18,5	18169	66,2	29544	81,5	9272	33,8

франчайзинговому ресторані швидкого обслуговування мережі McDonald's;

– франчайзі мережі ресторанів швидкого обслуговування McDonald's отримують доступ до кредитних ресурсів, оскільки в Україні банки критично оцінюють фінансовий стан малого підприємства ресторанного господарства як потенційного позичальника банку.

Висновки. Підприємства будь-якої франчайзингової мережі у сфері ресторанного господарства функціонують під однією торговою маркою, дотримуються спільного фірмового стилю та працюють на умовах договору франчайзингу. Спостерігається взаємна залежність фінансового стану підприємств ресторанного господарства у межах франчайзингової мережі, як франчайзі, фінансові показники діяльності якого впливають на фінансовий стан та доходи франчайзера у звітному періоді, так і франчайзера, плани якого щодо розвитку мережі підприємств ресторанного господарства в майбутньому можуть суттєво вплинути на ділову активність та фінансові результати франчайзі.

Перспективами подальших досліджень впливу франчайзингу на фінансовий стан підприємств ресторанного господарства є розробка методики проведення факторного аналізу рентабельності показників фінансового стану франчайзингових мереж у сфері ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мунін Г.Б. Франчайзинг у готельно-ресторанному бізнесі: [навч. посіб.] / Г.Б. Мунін [та ін.]; за заг. ред. Л.С. Трофименко і О.О. Гаца. – К.: Кондор, 2008. – 370 с.
2. Тищенко О.М. Діагностика розвитку франчайзингової мережі в економічній системі регіону / О.М. Тищенко, Ю.В. Гусєв // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 179–184.
3. Григоренко Т.М. Класифікація франчайзингових мереж / Т.М. Григоренко // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 36–43.
4. Костюк А.К. Перспективи розвитку сучасних підприємств на умовах франчайзингу / А.К. Костюк, В.В. Дергачова // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2014. – Вип. 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://problemy.kpi.ua/pdf/2014-35.pdf>.
5. Лісун Я.В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні / Я.В. Лісун // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 45–52.
6. Мирончук Т.В. Методика встановлення рівня схильності франчайзера до ризику під час оптимізації структури франчайзингової винагороди / Т.В. Мирончук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 52–59.
7. Панюкова В.В. Преимущества и недостатки применения франчайзинга для российских предпринимателей / В.В. Панюкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2004/6/3443.html>.
8. Aliouche E.H. Does Franchising Create Value? An Analysis of the Financial Performance of the US Public Restaurant Franchisors / E.H. Aliouche // International Journal of Hospitality and Tourism Administration. – 2009. – Vol. 10(2). – P. 93–108.
9. Gerhardt S. Franchising and the Impact of McDonald's / S. Gerhardt, D. Dudley, S. Hazen // Journal of Management & Marketing Research. – 2012. – Vol. 10. – P. 1–10.
10. Hsu J. Effects of restaurant franchising: Does an optimal franchise proportion exist? / J. Hsu, S. Jang // International Journal of Hospitality Management. – 2009. – Vol. 28. – № 2. – P. 204–211.
11. Richardson A.A. The effect of franchising on local restaurants in emerging markets: A case study / A.A. Richardson // Dissertation Abstracts International. – 2011. – Vol. 72–11. – P. 4214.
12. Olotu O.A. Reinventing Business Growth through Franchising in Developing Economies: A Study of the Nigerian Fast Food Sector / O.A. Olotu, F. Awoseila // International Journal of Marketing Studies. – 2011. – Vol. 3. – № 1. – P. 162–170.
13. Soulek K.M. The effects of franchisee gender on consumer perceptions of performance and financial performance in quick service restaurants / K.M. Soulek // Graduate Student Research Conference in Hospitality and Tourism. – 2011 [Electronic data]. – Accessed mode: http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1018&context=gradconf_hospitality
14. Дорошенко В. Територіальна організація підприємств ресторанного господарства України / В. Дорошенко, К. Дмитрієва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 58. – С. 27–30.
15. McDonald's International Franchising: Ukraine / McDonald's International Franchising // McDonalds.com [Electronic data]. – Accessed mode: http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/franchising/international_franchising.html?param1=Ukraine&flag=true.
16. Каталог франшиз: Общественное питание / Франчайзинг и продажа готового бизнеса: Franchise [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://franchise.ua/board/11>.
17. Кафе и рестораны: Поиск франшизы / Сервис для поиска и размещения франшиз «GreenIdea» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://greens-idea.com/franchises/restorannyj-biznes/kafe-i-restoranyi/>.
18. McDonald's: Annual Reports/Investors//McDonalds [Electronic data]. – Accessed mode: http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/investors/annual_reports.html.

УДК 657:658.84:004.738

Плотніченко І.Б.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету «Львівська політехніка»

ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇЇ ОБЛІКУ

LEGISLATIVE REGULATION OF E-COMMERCE ORGANIZATION AND ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено чинну законодавчо-правову базу України у сфері електронної комерції. Наведено сформовану автором систему нормативного регулювання електронної комерції у вигляді чотирирівневої моделі в розрізі документів організаційного та обліково-звітного характеру. Визначено проблеми законодавчого забезпечення бухгалтерського обліку електронної торгівлі, проведено критичний аналіз діючих нормативно-правових документів, що регламентують окремі аспекти електронної комерційної діяльності.

Ключові слова: електронна комерція, законодавчо-нормативне регулювання, облік, електронні документи, електронний цифровий підпис, електронні гроші.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована действующая законодательно-правовая база Украины в сфере электронной коммерции. Приведена сформированная автором система нормативного регулирования электронной коммерции в виде четырехуровневой модели в разрезе документов организационного и учетно-отчетного характера. Определены проблемы законодательного обеспечения бухгалтерского учета электронной торговли, проведен критический анализ действующих нормативно-правовых документов, регламентирующих отдельные аспекты электронной коммерческой деятельности.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронная торговля, законодательно-нормативное регулирование, учет, электронный документооборот, электронные документы, электронные деньги.

ANNOTATION

The article studies current Ukrainian legislation in the sphere of e-commerce. It also contains an e-commerce regulation system, formed by the author, as a 4-level model in the context of organizational and accounting or reporting documents. The author determines problems of legislative support for e-commerce accounting, critically analyzes current legislation concerning separate aspects of e-commerce activity.

Keywords: e-commerce, legislative regulation, accounting, electronic documents, electronic digital signature, electronic money.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стратегічним фактором стійкого економічного розвитку вважається електронний бізнес. Діяльність бізнесових структур ґрунтується на впровадженні технологічних нововведень та комерціалізації Інтернету. Електронна комерційна діяльність як один із засобів здійснення і підтримки процесів інформатизації в економічному середовищі дозволяє покращити торгівлі і бізнес-можливості, посилити конкурентні переваги господарюючих суб'єктів.

Незважаючи на стійке зростання, електронна комерція не позбавлена істотних проблем. Результати проведених досліджень дають змогу констатувати, що на рівні країн Європейсько-

го Союзу, у світі загалом та в Україні зокрема існує залежність розвитку електронної комерції від різноманітних чинників, серед яких важливе місце займають як правові проблеми, так і лінгвістичні, демографічні та культурні бар'єри. Аспектами негативного впливу на електронну комерцію, що можуть придавити її потенціал, представники Комітету СОТ з торгівлі та розвитку у [1, с. 3] визначають низький рівень інвестицій, неадекватну інфраструктуру та відсутність відповідного законодавства.

Однією з головних перешкод на шляху розвитку електронної комерції в Україні, поділяючи погляд авторів монографічного видання [2, с. 15], можна вважати нестачу чіткої та послідовної державної політики у вказаній сфері та недостатню ефективність організаційно-правових заходів, що вживалися державою у сфері електронної комерції, зокрема, незначні темпи інформатизації суспільних процесів в Україні (особливо в регіонах). Подібну думку висловлює М.В. Макарова, указуючи на відсутність цілеспрямованої урядової й бізнесової політики з метою формування українського інформаційного суспільства [3, с. 43].

Зневажання проблемами електронної комерції з боку представників законодавчої ініціативи впродовж тривалого періоду, а також недостатність розгляду цієї проблематики в наукових публікаціях, гальмувало поширення вітчизняної електронної комерції та утруднювало діяльність суб'єктів цієї сфери. Таке нівелювання, як відмічається у [3, с. 43], заважало визначати вірні пріоритети державного фінансування й податкової політики, крім того, призводило до некоректного обліку результатів інформаційного сектору економіки.

На нашу думку, поміж першорядних стримуючих факторів розвитку українського ринку онлайн комерції необхідно виділяти законодавчо-нормативну невизначеність з питань бухгалтерського обліку таких операцій. У даному ракурсі особливої уваги заслуговує позиція, висловлена у Комюніке Єврокомісії [4, с. 17], де поряд із проблемами визнання електронних контрактів та електронних платіжних систем серед нагальних питань у сфері електронної комерції, що підлягають вирішенню в процесі правового врегулювання, наголошується на по-



Рис. 1. Система нормативного регулювання організації електронної комерції та її обліку

* Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

требі прийняття відповідних правил бухгалтерського обліку та аудиту.

Уважаємо, з метою забезпечення правового порядку дистанційного укладення й виконання правочинів із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, зокрема мережі Інтернет, чинна система законодавчо-нормативного регулювання України потребує подальшого доопрацювання, уточнення та систематизації.

Усунення існуючих недоліків української нормативної бази дасть змогу надавати зацікавленим користувачам вичерпну, достовірну та своєчасну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень. У [5, с. 3–20] справедливо стверджується, що одним з основних заходів усунення цих недоліків і, відповідно, напрямком удосконалення нормативно-правової бази обліку являється регламентація методології бухгалтерського обліку в різних галузях народного господарства. Даний погляд важливий щодо електронної комерційної діяльності, якій притаманна низка специфічних ознак.

Наведені аргументи, підтверджуючи актуальність даної праці, вказують на доцільність дослідження в цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчаючи нормативно-правове регулювання електронної комерції, вчені роблять акцент на складових, які, на думку кожного з них, є визначальними для забезпечення розвитку онлайн-діяльності. Серед основних законодавчо-правових проблем електронної комерційної діяльності, що досліджуються у працях сучасних науковців Ю. Борисової, В. Брижка, А. Крутової, А. Маєвської, Л. Тарангул, Л. Тимченка, А. Чучковської, О. Шалевої та багатьох інших, слід виділити питання електронного укладення договорів, регулювання інформаційних технологій, електронних підписів, аутентифікації, прав інтелектуальної власності, оподаткування, конфіденційності даних та захисту прав споживачів. Разом з тим, особливого значення набувають аспекти регламентації електронної комерції в контексті бухгалтерського обліку.

Засади нормативного забезпечення обліку в цілому, окремих об'єктів та в розрізі галузевої приналежності являються предметом наукових розвідок багатьох вчених, серед яких Ф. Бутинець, Є. Гнатенко, С. Голов, А. Должанський, В. Жук, Г. Кірейцев, М. Корягін, Г. Купалова, П. Куцик, Л. Нападовська, В. Пархоменко, О. Петрук, М. Пушкар, В. Сопко, М. Чумаченко, В. Швець, М. Щирба та інші відомі автори. Однак проблеми стандартизації обліку специфічних операцій електронної комерційної діяльності є недостатньо теоретично дослідженими, втім практично значимими.

Мета статті полягає у систематизації та аналізі нормативно-правових актів щодо провадження електронної комерції та бухгалтерського обліку у цій сфері з метою визначення проблем законодавчо-нормативного регулюван-

ня онлайн-діяльності та формування перспектив їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз чинної законодавчо-правової бази України та наукової літератури дав змогу сформуванню системи нормативного регулювання електронної комерції у вигляді чотирирівневої моделі в розрізі документів організаційного та обліково-звітнього характеру (рис. 1). У структурі запропонованої моделі виокремлено три рівні державного та один рівень внутрішньогосподарського регулювання організації та обліку у сфері електронної комерції.

Результати проведеного дослідження нормативно-правових документів засвідчують, що правовою основою регулювання відносин у цій сфері є Конституція України, Цивільний та Господарський кодекси України, закони України «Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про електронні документи й електронний документообіг», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про телекомунікації», «Про електронний цифровий підпис», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про страхування», «Про захист персональних даних», а також інші вітчизняні нормативно-правові акти та міжнародні договори і угоди України.

За умов відсутності впродовж багатьох років спеціального законодавства України стосовно електронної комерційної діяльності суб'єкти господарювання, що провадили електронну комерцію, змушені були дотримуватися вимог загального «торговельного» законодавства, зокрема Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів № 833, Правил продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями № 103, Правил продажу товарів поштою № 206 та ін. Однак у нормах «загальних торговельних» документів не в повному обсязі враховуються особливості електронної комерційної діяльності.

На потребі комплексного і системного правового регулювання електронної комерції в Україні, шляхом прийняття спеціального закону, що супроводжуватиметься внесенням відповідних змін до Цивільного та Господарського кодексів України та інших актів, акцентували увагу більшість науковців та фахівців. Необхідність систематизації та вдосконалення чинного законодавства України у сфері електронної комерції неодноразово підкреслювалась і в нормативно-правових документах, зокрема, в Указі Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет і забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 р. № 928/2000 [6], у Плані заходів з виконання

завдань, передбачених Законом «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» (розпорядження КМУ від 15.08.07 р. № 653-р) [7].

Представниками Мінюсту України у результатах порівняльно-правового дослідження відповідності вітчизняного законодавства *acquis communautaire* у сфері електронної торгівлі (e-commerce) зазначалося, що «спеціальне законодавство повинно врегулювати всі суттєві аспекти комерційного використання мереж електрозв'язку при вчиненні правочинів, зокрема, процедуру укладання договорів електронним шляхом, умови договору, що укладається через мережі електрозв'язку...» [8, с. 88].

З прийняттям у вересні 2015 р. Закону України № 675-VIII «Про електронну комерцію» [9] можна стверджувати, що в нашій державі визначено організаційно-правові засади здійснення електронної комерції та регулювання відносин, що виникають під час укладення й виконання правочинів, вчинених в електронній формі із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем, визначено права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції.

Прийнятий галузевий законодавчий акт у сфері електронної комерції, створюючи базу для розвитку онлайн-ринку, розглядається як важливий крок на шляху утвердження інформаційного суспільства.

Ключовими принципами правового регулювання у сфері електронної комерції, згідно зі ст. 5 Закону України № 675-VIII від 03.09.2015 р. [9], виступають: рівність учасників та охорона їх прав, свобода провадження підприємницької діяльності, вибор контрагента, електронних засобів, видів та форм діяльності, свобода договору та конкуренції та ін. Наведені положення відповідають міжнародним нормам побудови національного законодавства з регулювання взаємовідносин учасників електронної комерції, що викладені у Директиві 2000/31/ЄС Європейського парламенту й ради ЄС «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» від 08.06.2000 р. («Директива про електронну комерцію») [10]. Це свідчить про спроби приведення законодавства України у відповідність до норм директив Європейського Союзу.

Законом України «Про електронну комерцію» [9] передбачено законодавче закріплення досі не визначених таких термінів, як «електронна комерція», «електронна торгівля», «Інтернет-магазин», «електронний договір» тощо. Затвердження понятійного апарату сприятиме розвитку вітчизняного ринку електронної комерційної діяльності. Підтримуємо думку В.М. Пархоменка [11, с. 9], що чітке формулювання і закріплення в законодавстві економічних, у тому числі бухгалтерських понять і категорій, а також забезпечення їх використання створює умови для фор-

мування в системі бухгалтерського обліку повної, неупередженої і правдивої інформації.

Вагомим аспектом Закону України № 675-VIII [9] можна вважати визнання електронних договорів нарівні з іншими, за правовими наслідками, більш класичними формами. Це сприятиме їх ширшому використанню для ведення обліку та захисту прав сторін угод. Згідно зі ст. 11 Закону України № 675-VIII [9], електронний договір укладають шляхом пропозиції його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропозиція укласти електронний договір може бути зроблена шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції в мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. При цьому відповідь про прийняття цієї пропозиції може бути надана шляхом надсилання електронного повідомлення, заповнення формуляра відповідної заяви (форми) акцепт або ж вчинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, в якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею [9].

Відповідно до ст. 12 Закону України № 675-VIII [9], моментом підписання електронного правочину є використання: електронного підпису або електронного цифрового підпису; електронного підпису одноразовим ідентифікатором; чи аналога власноручного підпису (факсимільного відтворення підпису за допомогою засобів механічного або іншого копіювання, іншого аналога власноручного підпису) за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідних аналогів власноручних підписів.

Із затвердженням указанного закону з наголошенням принципом «рівності» паперових та електронних документів електронні документи, оформлені належним чином, мають повноцінно визнаватися первинними документами. На нашу думку, прийняття зазначених законодавчих норм повинно позитивно відобразитися на функціонуванні онлайн-комерції в Україні.

Разом з тим трансакції електронної комерції, що носять специфічний характер, не знаходять свого належного відображення в обліковій законодавчо-нормативній базі. Фундаментальні засади регулювання, організації і ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності для суб'єктів онлайн-комерції, як і для інших юридичних осіб, забезпечені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [12]. Утім, обов'язкові для застосування вітчизняними господарюючими суб'єктами стандарти бухгалтерського обліку, а також методично-інструктивні документи не містять спеціальних положень, правил та рекомендацій для обліку у сфері електронної комерції.

Окреслюючи проблеми законодавчого забезпечення бухгалтерського обліку, доцільним є проведення критичного аналізу чинних норма-

тивно-правових документів, що регламентують окремі аспекти електронної комерції.

Особливу роль для суб'єктів інтерактивної комерційної діяльності відіграє електронний документообіг як інструмент підвищення ефективності бізнес-процесів. Можливість використання електронних документів задекларована в українському законодавстві. Вперше на законодавчому рівні поняття електронного документу визначено Законом України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» від 05.04.2001 р. № 2346-III [13]. Основні організаційно-правові засади електронного документообігу та використання електронних документів встановлено Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV [14]. При цьому особливого значення набула можливість застосування електронних документів в якості підстави для відображення операцій у системі бухгалтерського обліку, що передбачена п. 2.3 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 [15].

Однак механізм практичного обміну документами в електронному вигляді між учасниками електронної комерції завжди викликав у фахівців та науковців чимало спірних питань, зокрема щодо порядку використання електронних документів, їх оригіналів, підтвердження одержання електронних документів, використання електронних підписів, можливості укладання електронних угод та застосування електронного документообігу в цілому. Так, Ю.О. Борисовою вказується на «...недостатнє поширення електронних цифрових підписів, законодавчу невизначеність процедури завірення копій електронних документів, неналежне оформлення документів у цифровому вигляді і неможливість залучення оформлених належним чином електронних документів в якості доказів у судових справах у сфері електронної комерції» [16, с. 6].

Загальні вимоги щодо впровадження електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису, підготовки, оформлення, виконання, систематизації та зберігання електронних документів установлені Порядком роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання, затвердженим Наказом Мініюсту України від 11.11.2014 р. № 1886/5 [17].

Забезпечення електронним первинним документам, що засвідчують факти здійснення операцій, юридичної сили щодо судового доказу є важливим елементом в електронній комерції. Згідно зі ст. 7 Закону України «Про електронні документи й електронний документообіг» № 851-IV [14], електронний документ з обов'язковими реквізитами вважається оригіналом. При цьому способом надання електронному документу юридичної сили й доказовості та водночас одним з обов'язкових його реквізитів є електронний підпис або підпис, прирівняний

до власноручного підпису відповідно до ст. 4 Закону України «Про електронний цифровий підпис» № 852-IV [18], про що засвідчується у ст. 6 Закону України № 851-IV [14] та п. 2.4 Положення № 88 [15].

Згідно зі ст. 3 Закону України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-IV, за правовим статусом електронний цифровий підпис прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі виконання таких вимог: «електронний цифровий підпис підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису; під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису; особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному у сертифікаті» [18]. Водночас умови та вимоги до процедури засвідчення наявності електронного документа на певний момент часу визначаються Постановою КМУ від 26.05.2004 р. № 680 (із змінами) [19].

Разом з тим операції, пов'язані з оформленням електронного цифрового підпису з посиленим сертифікатом ключа, потребують належного відображення в обліку. Нестачею відповідних роз'яснень з боку Міністерства фінансів України зумовлено виникнення у вітчизняній бухгалтерській практиці різних підходів щодо облікового відображення електронного цифрового підпису. Так, прихильники першого підходу [20], керуючись п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [21] та розцінюючи електронний цифровий підпис як ресурс, що контролюваний підприємством, використання якого призведе у майбутньому до отримання економічних вигод, визначають його активом. При цьому витрати на придбання (оформлення) електронного цифрового підпису обліковують на рахунок 127 «Інші нематеріальні активи», до складу якого, згідно з Інструкцією «Про застосування Плану рахунків» № 291 [22] та п. 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [23], відносять право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв. Даний підхід відповідає роз'ясненням, наведеним в Єдиній базі податкових знань, за якими, згідно з пп. 145.1.1 ПКУ [24], електронний цифровий підпис розглядається як інший нематеріальний актив зі строком користування відповідно до правовстановлюючого документа та підлягає амортизації.

Однак серед фахівців [25] існує й протилежний підхід, що передбачає включення витрат на придбання ключа електронного цифрового підпису до складу витрат періоду. Опираючись на те, що у переліку нематеріальних активів (п. 5 П(С)БО 8 [23]) немає чітко вказаного електронного цифрового підпису, представники даної позиції пов'язують такі витрати з організацією діяльності і не вважають необхідним їх капіталізувати. З такої точки зору витрати на оформлення посиленого сертифікату відкритого ключа електронного цифрового підпису підлягають

відображенню в обліку на рахунку 92 «Адміністративні витрати» в момент їх виникнення або ж шляхом щомісячного списання протягом дії сертифікату як витрати майбутніх періодів (за дебетом рахунку 92 «Адміністративні витрати» та кредитом рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів»).

Варто наголосити, що в обох варіантах для відображення в обліку витрати на придбання ключа електронного цифрового підпису мають бути документально підтверджені. Водночас відкритим питанням з позиції обліку залишається безкоштовне одержання послуг електронного цифрового підпису. Проблеми обліку електронного цифрового підпису притаманні не лише учасникам електронної комерції, актуальним є врегулювання даного питання і для суб'єктів традиційної комерційної діяльності.

Слід відмітити, що практика застосування електронного документообігу на даний час лише набуває поширення, зокрема й при веденні електронної комерції. Здебільшого електронні документи використовують у випадках, передбачених законодавством: у системі банківських платежів, з метою подання звітності та реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних. В умовах здійснення електронної комерційної діяльності особливої уваги вимагає обмін первинними електронними документами між контрагентами. На сьогодні однією з найбільш розповсюджених комп'ютерних програм, що уможливають електронний документообіг між контрагентами, вважається програма «М.Е.Дос IS». Основними перевагами застосування модуля «Електронний документообіг» даної програми визначають контроль процесу обміну електронними документами на всіх етапах, впевненість в оригінальності документів, економію ресурсів та часу на обмін документами, ін. [26]. Застосування електронного документообігу в системі «М.Е.Дос IS» передбачає отримання ліцензії (коду доступу) до відповідного модуля програми, витрати на одержання якої в обліку необхідно розглядати як право на використання програмного забезпечення та відносити у склад інших нематеріальних активів (п. 5 П(С)БО 8 [23]) з подальшим нарахуванням амортизації протягом строку дії ліцензії.

Для успішного розвитку суб'єктів інтерактивної комерції важливе значення відіграють різноманітні платіжні інструменти, засновані на інноваційних технічних рішеннях. Згідно зі ст. 13 Закону України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675-VIII [9], розрахунки у сфері електронної комерції можуть здійснюватися з використанням платіжних інструментів, електронних грошей, шляхом переказу коштів або оплати готівкою з дотриманням вимог законодавства щодо оформлення готівкових та безготівкових розрахунків, а також в інший спосіб. Одним з перспективних платіжних засобів вважається система електронних грошей, що здобу-

ла популярність як базова система для швидкого та простого способу онлайн-розрахунків.

Питання діяльності платіжних систем, випуску та використання електронних грошей в Україні першорядно визначені Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001р. № 2346-III [13]. З метою врегулювання діяльності, пов'язаної з емісією електронних грошей в Україні, та запровадження моніторингу за такою діяльністю Постановою правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481 затверджено Положення «Про електронні гроші в Україні». Даним Положенням встановлені вимоги Національного банку до суб'єктів здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей, а також до систем електронних грошей в Україні [27].

Проте в обліковій практиці питання розрахунків електронними грошима, залишаючись неврегульованими впродовж багатьох років, призводили до бухгалтерських труднощів й сприяли виникненню суперечностей щодо їх відображення. Відсутністю нормативно-правового забезпечення обліку електронних грошей спричинено виникнення низки позицій у науково-професійній спільноті щодо вирішення цієї проблеми. Досліджуванням операцій з електронними грошима та їх обліку займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них Н.М. Королюк, М.В. Корягін, С.Ф. Легенчук, І.С. Несходовський та ін.

У вітчизняному обліку нормативне закріплення термін «електронні гроші» отримав дещо пізніше, водночас із встановленням порядку бухгалтерського обліку електронних грошей, згідно з Наказом МФУ «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 р. № 627 [22; 28]. Під електронними грошима для цілей бухгалтерського обліку розуміють одиниці вартості, які: 1) зберігаються на електронному пристрої, 2) приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, 3) є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі» [22; 28]. При цьому з метою бухгалтерського обліку не визнаються електронними грошима наперед оплачені картки одноцільового використання: дисконтні картки торговців, картки автозаправних станцій, квитки для проїзду в міському транспорті тощо, які приймаються як засіб платежу виключно їх емітентами [22; 28].

Наведене облікове трактування даного терміну відповідає поняттю, поданому у п. 1.3 Положення «Про електронні гроші в Україні» [27].

Разом з цим, згідно з доповненнями до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, внесеними вищезгаданим Наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 627, для обліку електронних грошей, номінованих у національній валюті, упроваджено окремий одиницьменний субрахунок 335 у складі рахунку 33

«Інші кошти» [28]. Так, операції з електронними грошима, які здійснюються комерційними агентами та користувачами, відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України та правил використання електронних грошей, узгоджених з Національним банком України, повинні відображатись на субрахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті». Сальдо по даному субрахунку необхідно наводити у статті активу Балансу «Гроші та їх еквіваленти» [29, п. 2.35].

У такий спосіб нормативно врегульовано питання щодо відображення операцій з електронними грошима в бухгалтерському обліку, яке викликало чимало дискусій серед науковців. Однак, на нашу думку, дана проблема свого комплексного вирішення не досягла.

З огляду на ст. 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» у Листі НБУ від 07.02.2014 р. № 25-109/5294 «Про особливості здійснення операцій з електронними грошима» [30] вказується, що електронні гроші як засіб здійснення платежів, що приймаються обмеженим колом осіб та надаються емітентом в обмін на готівкові та безготівкові кошти, відповідно до законів України, не вважаються валютними цінностями та грошовими коштами. Також суб'єкт господарювання, який приймає електронні гроші як оплату за товари, роботи, послуги, має право використовувати отримані електронні гроші виключно для обміну на безготівкові кошти або повертати їх користувачам у разі повернення ними відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» товарів, придбаних за електронні гроші [30]. Зазначене викликає принципові протиріччя із нормами Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності в частині розкриття інформації про залишки електронних грошей [29, п. 2.35], згідно з якими сальдо відповідного субрахунку відображається у складі грошових коштів поряд із готівкою в касі підприємства, грошима на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошовими коштами в дорозі та еквівалентами грошей.

Характеризуючи електронні гроші як електронний замінник банкнот і монет та грошове зобов'язання емітента, право їх випуску в Україні надано банкам-резидентам. У правовому полі обмеження суб'єктивного складу емітентів електронних грошей закладено ст. 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [13] та Положенням «Про електронні гроші в Україні» [27]. Варто зауважити, що з урахуванням взятого Україною курсу на гармонізацію вітчизняного законодавства до європейських норм, указані обмеження не відповідають ст. 1 Директиви ЄС про електронні гроші (2009/110/ЄС) [31], згідно з якою право емітувати електронні гроші має більш широке коло юридичних осіб, серед яких певні кре-

дитні установи, спеціалізовані установи-емітенти електронних грошей, поштові установи, ін. З даного приводу Ю.О. Борисова [16, с. 6] у своєму дисертаційному дослідженні наголошує, що прив'язка електронних грошей до банків суперечить їх природі і суті.

Необхідно відмітити той факт, що, незважаючи на встановлені обмеження, на практиці в Україні продовжують функціонувати й відмінні від банків емітенти електронних грошей, деякі з яких позиціонують себе не як операторів електронних розрахунків, а як системи онлайн-розрахунків – обліку і переуступки майнових прав без здійснення переказу грошей. Указані розбіжності призвели до виникнення неформального розподілу електронних грошей на категорії: емітовані банками та випущені небанківськими емітентами. З огляду на зазначене у професійній бухгалтерській літературі [32, с. 25–28] прослідковується позиція щодо облікового відображення останніх як відступлення прав вимоги боргу у складі дебіторської та кредиторської заборгованостей (субрахунки 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» та 685 «Розрахунки з різними кредиторами»).

До проблемних питань також слід зарахувати визнання первинного документа щодо відображення в обліку операцій з електронними грошима. До недостатньо врегульованих з практичної точки зору варто віднести розрахунки електронними грошима з нерезидентами України в міжнародній електронній комерції. Утім, нормативне підґрунтя для діяльності в Україні міжнародних систем Інтернет-розрахунків закладено змінами до Положення про електронні гроші, внесеними згідно з Постановою НБУ від 24.07.2015 р. № 481 [33]. Відтак, користувачам надано право використовувати електронні гроші, випущені емітентом-нерезидентом як засіб платежу за товари на користь нерезидента, у міжнародній системі Інтернет-розрахунків. При цьому торговець має право приймати електронні гроші, випущені емітентом-нерезидентом, як засіб платежу від покупця-нерезидента за умови, що міжнародна система Інтернет-розрахунків забезпечує перерахування цих електронних грошей одночасно з їх погашенням шляхом перерахування коштів на рахунок торговця в банку-резиденті.

Власне, усім вищерозглянутим зумовлена складність використання в практичній діяльності електронних грошей та відображення їх у системі обліку і звітності.

Проведена розвідка вказує на нестачу характерологічних документів щодо бухгалтерського обліку у сфері електронної комерційної діяльності. Особливості обліку у сфері електронної комерції не стандартизовані, тим самим ускладнено обліковий процес. Невирішеними чи недостатньо вирішеними в правовому полі та дискусійними з облікової точки зору залишається ряд питань, обумовлених специфікою електронної комерції. Серед них аспекти створення та впро-

вадження систем електронної торгівлі, зокрема облік витрат хостингу, колокації, реєстрації та подовження доменного імені; особливості торгових операцій, поміж яких оцінка та облік товарів інформаційного походження; відображення в обліку і звітності результатів електронної комерційної діяльності та низка інших.

Висновки. Установлення чітких правових вимог та механізмів здійснення інтерактивних комерційних трансакцій повинно гарантувати їх законність, прозорість та достовірність, що, у свою чергу, сприятиме можливості адекватного відображення інформації про цю діяльність у системі бухгалтерського обліку і звітності. Налагожене законодавчо-нормативне регулювання процесу здійснення електронної комерційної діяльності в цілому та обліку операцій у цій сфері зокрема являється неодмінною умовою успішного управління підприємствами, що займаються електронною комерцією, запорукою їх ефективного функціонування.

Підсумовуючи вищесказане, подальшим важливим етапом на шляху вирішення правової неврегульованості проблем електронної комерції вбачаємо розробку нормативної документації з обліку операцій у цій сфері відповідно до засад чинних нормативно-правових актів, міжнародних стандартів фінансової звітності та управлінських потреб. Висвітлюючи методику обліку специфічних операцій у сфері електронної комерційної діяльності, нормативні документи повинні усувати існуючі на даний час неузгодження, протиріччя та дискусійні моменти.

Перспективами подальших досліджень є вивчення організації бухгалтерського обліку під впливом типологічних особливостей електронної комерції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. WT/COMTD/W/193 of 14 February 2013 (13-0844). Electronic commerce, development and small, medium-sized enterprises. Background Note by the Secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/wkshop_apr13_e/w193_e.doc.
2. Тимченко Л.Д. Правове регулювання електронної комерції: [монографія] / Л.Д. Тимченко, П.В. Мельник, Тарангул Л.Л. [та ін.]; за ред. д-ра юрид. наук, проф. Л.Д. Тимченка. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2008. – 236 с.
3. Макарова М.В. Тенденції розвитку цифрової економіки: [монографія] / М.В. Макарова. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 236 с.
4. COM(97)157 final of 16 April 1997: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – A European Initiative in Electronic Commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51997DC0157&from=EN>.
5. Пархоменко В.М. Розвиток бухгалтерського обліку: від реформування до адаптації та застосування / В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8/9. – С. 3–20.
6. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет і забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 р. № 928/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928/2000>.
7. План заходів з виконання завдань, передбачених Законом «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», затверджений Розпорядженням КМУ від 15.08.07 р. № 653-р. (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/653-2007-%D1%80>.
8. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* у сфері електронної торгівлі (e-commerce) 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minjust.gov.ua/file/23508.
9. Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
10. Директива 2000/31/ЄС Європейського парламенту й ради ЄС «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 08.06.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_224.
11. Пархоменко В.М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне і нормативне забезпечення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / В.М. Пархоменко; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2002. – 19 с.
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
13. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» від 05.04.2001 р. № 2346-III (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
14. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
15. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом МФУ від 24.05.1995 р. № 88 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
16. Борисова Ю.О. Цивільно-правове регулювання відносин у сфері електронної комерції: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Ю.О. Борисова; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2012. – 19 с.
17. Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання, затверджений Наказом Міністру України від 11.11.2014 р. № 1886/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1421-14>.
18. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-IV (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
19. Порядок засвідчення наявності електронного документа (електронних даних) на певний момент часу, затверджений Постановою КМУ від 26.05.2004 р. № 680 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2004-%D0%BF>.

20. Цифровий підпис: що треба про нього знати / «ДК» № 20/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.dtkr.ua/Book/a102db95-3062-46a9-8510-afad86dd266b/navPoint-9>.
21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
22. Інструкція «Про застосування Плану рахунків», затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 18.10.1999 р. № 242 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
24. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI 242 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
25. Придбаваемо та відображаємо в обліку ключ електронного цифрового підпису. Робоча ситуація дня (15.05.2013) // Головбух24. Новини. Публікації. Довідники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://golovbukh.ua/news/robocha_situatsija_dnja1505/.
26. М.Е.Дос / Модуль «Електронний документообіг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me-doc.com.ua/index.php?id=1111160024>.
27. Положення «Про електронні гроші в Україні», затверджене Постановою НБУ від 04.11.2010 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>.
28. Наказ МФУ «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 р. № 627 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.
29. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=382859&catid=293536>.
30. Лист НБУ «Про особливості здійснення операцій з електронними грошима» від 07.02.2014 р. № 25-109/5294 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v5294500-14>.
31. Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:267:0007:0017:EN:PDF>.
32. Хмелевський І. Електронні гроші: проблеми обліку та здійснення розрахунків / І. Хмелевський // Податки та бухгалтерський облік. – 2012. – № 68(1565). – С. 20–31.
33. Постанова Правління НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань здійснення операцій з електронними грошима» від 24.07.2015 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0481500-15>.

УДК 657.471

Поліщук І.Р.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аналізу
за видами економічної діяльності
Житомирського державного технологічного університету

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗБУТ ВІДПОВІДНО ДО МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

MANAGEMENT COSTS OF SALES ACCORDING TO THE MARKETING STRATEGY OF THE ENTERPRISE: STATISTICAL EVALUATION AND ACCOUNTING SOFTWARE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано нормативно-правове регулювання структури витрат на збут у бухгалтерському обліку. Проаналізовано доцільність застосування маркетингових стратегій за стадіями життєвого циклу бізнесу та їх вплив на фінансовий стан. Визначено пріоритетні напрями договірної та облікової політики в частині витрат на збут. Запропоновано оптимальне співвідношення фінансового результату та оподаткування, чистого доходу, валюти балансу та витрат на збут для оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Ключові слова: витрати на збут, маркетингова стратегія, маркетинг, договірна політика, облікова політика.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризовано нормативно-правовое регулирование структуры затрат на сбыт в бухгалтерском учете. Проанализирована целесообразность применения маркетинговых стратегий по стадиям жизненного цикла бизнеса и их влияние на финансовое состояние. Определены приоритетные направления договорной и учетной политики в части затрат на сбыт. Предложено оптимальное соотношение финансового результата и налогообложения, чистого дохода, валюты баланса и затрат на сбыт для оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия.

Ключевые слова: затраты на сбыт, маркетинговая стратегия, маркетинг, договорная политика, учетная политика.

ANNOTATION

Legal regulation structure of costs of sales in accounting has been characterized. The feasibility of marketing strategies for the business life cycle stages and their impact on the financial position have been analyzed. The priority areas of contracting and accounting policies as part of cost of sales have been determined. The optimum ratio of the financial result before tax, net income, balance sheet and cost of sales have been proposed to evaluate the effectiveness of marketing activity of enterprise.

Keywords: distribution costs, marketing strategy, marketing, contractual policy, the accounting policy.

Постановка проблеми. Для ефективного управління фінансовими результатами від операційної діяльності недостатньо інформації про динаміку розміру валового прибутку, інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, необхідно враховувати можливі напрями покращання оптимізації розміру витрат, пов'язаних із реалізацією продукції за рахунок зміни облікової політики, пріоритету щодо основних видів продукції, що користуються найбільшим попитом і займають найбільшу частку у структурі продажів, програми лояльності в договірній

політиці тощо. Статистична оцінка показників рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 р. виявила позитивні показники ефективності за такими видами економічної діяльності, як: промисловість – 3,4%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 1,5%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 10,6%; інформація та телекомунікації – 8,8%; професійна, наукова та технічна діяльність – 9,7%; освіта – 23,3% [9]. Потребує дослідження вплив договірної політики на фінансові результати для виявлення резервів підвищення рентабельності, а також удосконалення положень облікової політики для забезпечення повної і достовірної інформації про реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням підходів до класифікації бізнес-процесів, структури витрат на збут та аналітичного забезпечення збутової діяльності займалися такі вчені та науковці, як: Гавришко Н.В. [1], Лисенко О.А. [3], Майбогіна Н.В. [4], Мельничук І.В. [5], Ситник Г. [10], Шиманська А. [11].

Мельничук І.В. поглиблено досліджував методичні підходи до розрахунку показників ефективності інновацій у межах основної діяльності підприємств текстильної промисловості, аналітичний інструментарій для оцінки інновацій у сфері виробництва та збуту продукції текстильної галузі [5].

Заслужують на увагу підходи до класифікації бізнес-процесів, виділені Лисенко О.А. [3, с. 193], зокрема, за ступенем впливу на результативність (ключові (вирішальні), ризикові), за ознакою часу (безперервно повторюються, періодично повторюються), за участю у додаванні якості до продукції (основні, допоміжні).

Ситник Г. наводить існуючі підходи до класифікації бізнес-процесів, зокрема, за характером протікання в часі: циклічні (постійно повторюються), періодичні, одноразові, а також пропонує виокремити за відношенням до конкретного підприємства: типові (еталонні), галу-

зеві (референтні), індивідуальні, конкурентні), за рівнем інноваційності: традиційні (ординарні), інноваційні [10, с. 55–56].

Шиманська А. пропонує класифікацію витрат на збут, поділяючи витрати на збут на: 1) основні

витрати на збут (витрати на управління збутом); 2) додаткові витрати на збут (витрати на складування продукції, витрати на затарювання та упаковку продукції, витрати на транспортування); 3) витрати на маркетинг (витрати на органі-

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика структури витрат на збут
відповідно до нормативно-правових документів**

Елементи витрат на збут	П(С)БО 16 «Витрати» [8]	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2]	Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [6]
Витрати на оплату праці персоналу, що забезпечують збут товарів (продукції)	Оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут	Витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту	+
Відрахування на соціальні заходи	–	–	+
Витрати на маркетинг та рекламу	+	+	Витрати на проведення маркетингових заходів
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	+	–	+
Витрати на оренду основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, що забезпечують збут товарів (продукції)	+	–	+
Амортизація основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, що забезпечують збут товарів (продукції)	+	+	+
Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних швидкозношуваних предметів, що забезпечують збут товарів (продукції)	+	+	+
Витрати на тару	+	–	+
Витрати на транспортування	Витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства; витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки	+	+
Витрати на страхування	+	–	–
Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування	+	–	+
Витрати на зберігання, підсортування, обробку, пакування і передпродажну підготовку товарів (продукції)	–	+	+
Податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі	–	–	+

зацію та проведення маркетингових досліджень, витрати на розроблення та впровадження нового модифікованого продукту, витрати на формування попиту та стимулювання збуту, інші витрати на маркетинг [11, с. 27].

Гавришко Н.В. вважає, що витрати на збут за економічним змістом можна поділити на: а) додаткові – пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері збуту – витрати на транспортування, зберігання продукції, сортування, комплектування, упаковку; б) чисті – обумовлені процесами реалізації продукції, актами купівлі-продажу і зміною форм вартості – витрати на укладання договорів, обслуговування актів купівлі-продажу, на управління збутовою діяльністю. Маркетинг і збут є сферами діяльності, у межах яких доцільно організувати облік витрат за центрами їх виникнення, центрами відповідальності, зовнішніми сегментами, що дозволить керівникам відповідних рівнів управління оперативно приймати рішення; забезпечить посилений контроль над раціональним витрачанням коштів; дасть змогу оцінити внесок кожного центру відповідальності, зовнішнього сегмента в загальний результат діяльності підприємства [1].

Майбогіною Н.В. розроблено комплекс ключових показників, які відображають основні напрямки оцінки стану та динаміки збутової діяльності. Розроблено комплекс ключових показників, які відображають основні напрямки оцінки стану та динаміки збутової діяльності. Для цього виділено два основні напрямки аналізу – оцінка екстенсивного (температурного приросту (спаду) обсягів збуту, темп приросту (спаду) кількості укладених договорів, темп приросту кількості нових клієнтів / втрачених клієнтів до клієнтської бази) та інтенсивного розвитку збутової діяльності (температурного приросту (зниження) збутових витрат, темп приросту (скорочення) дебіторської заборгованості, темп приросту (зменшення) кількості реклаमाцій, коефіцієнт виконання плану збуту з обсягу реалізації) [4, с. 8–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні напрацювання з проблематики, що вивчається вищезазначеними вченими, відсутній єдиний підхід до класифікації витрат на збут та визначення їх оптимального розміру для досягнення бажаних фінансових результатів. Потребує уточнення перелік аналітичних показників для виявлення можливостей і загроз безперервності діяльності підприємства.

Мета статті полягає у визначенні структури витрат на збут та їх оптимальний розмір для досягнення максимальних позитивних фінансових результатів від операційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо структуру витрат на збут, регламентовану основними нормативними документами: П(С)БО 16 «Витрати» [8], Інструкцією про за-

стосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2] та Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [6] (табл. 1).

З огляду на висвітлені питання класифікації та нормативно-правового регулювання обліку витрат на збут та необхідність оптимізації їх розміру пропонуємо наступний їх поділ, що слід передбачити в Положенні про облікову політику:

1) основні витрати, пов'язані зі збутом продукції (витрати на оплату праці персоналу, що забезпечують збут товарів (продукції); відрахування на соціальні заходи; витрати на оренду необоротних активів, що забезпечують збут товарів (продукції); амортизація необоротних активів, що забезпечують збут товарів (продукції); витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних швидкозношуваних предметів, що забезпечують збут товарів (продукції); витрати на тару; витрати на транспортування; витрати на страхування; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; витрати на зберігання, підсортування, обробку, пакування і передпродажну підготовку товарів (продукції);

2) допоміжні витрати, пов'язані з уточненням маркетингової товарної та цінової політики щодо наявного асортименту – витрати на маркетингові дослідження та рекламу; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

3) витрати на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту – витрати на маркетингові дослідження та рекламу; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом, тощо.

Відповідно до пп. 14.1.108 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу, маркетингові послуги (маркетинг) – послуги, що забезпечують функціонування діяльності платника податків у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управлінні руху продукції (робіт, послуг) до споживача та післяпродажного обслуговування споживача в межах господарської діяльності такого платника податків. До маркетингових послуг належать, у тому числі: послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги) [7].

При управлінні розміром витрат на збут слід ураховувати тип виробництва (масове, серійне, індивідуальне) та залежність від сезонності виробництва. Адже під час сезонного періоду обсяги реалізації продукції і, відповідно, прибуток значно перевищують обсяги реалізації в несезонний період. Розмір витрат на збут в несезонний період зменшиться, а в сезонний період – збільшиться.

Детального розгляду потребує вплив договірної політики на облік витрат на збут. Під договірною політикою слід розуміти сукупність дій, спрямованих на облікове моделювання умов господарських договорів та фінансових результатів від їх виконання для залучення нових та утримання постійних покупців (клієнтів), забезпечуючи при цьому отримання суб'єктом господарювання економічних вигод.

На сьогоднішній день на великих, малих і середніх підприємствах при становленні та виживанні на ринку значну роль відіграють постійні клієнти (покупці і замовники). Для збереження їх замовлень іноді доводиться укладати договір здійснення операцій, який призведе до отримання нульового прибутку або непокритого збитку для наступного укладання договору з закладеним прибутком від замовлення (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика впливу програми лояльності покупців відповідно до укладених договорів на фінансові результати від реалізації

№ з/п	Варіанти укладення договору відповідно до звітнього періоду	Характеристика фінансового результату від господарської операції
1	Обидва договори укладені в одному звітньому періоді	Прибуток від другого договору покриває збитки від другого договору і навіть перевищує
2	Договори укладені в різних звітних періодах: а) у першому звітному періоді договір (збитковий або з нульовим прибутком), а в другому – прибутковий	У першому звітному періоді на підприємстві наявні збитки, а в другому звітному періоді – нерозподілені прибутки
	б) у першому звітному періоді договір із закладеним прибутком, а в другому звітному періоді – із закладеним збитком	У першому звітному періоді на підприємстві наявні нерозподілені прибутки, а в другому звітному періоді – непокриті збитки

Управлінський персонал для залучення нових покупців повинен звернути увагу на підвищення якості і конкурентоспроможності продукції (співвідношення ціни і якості), а також застосовувати заходи щодо стимулювання збуту, наприклад рекламу. З метою утримання постійних покупців доцільно застосовувати програму лояльності, забезпечуючи беззбитковість здійснених при цьому операцій.

Етапами життєвого циклу бізнесу, що безпосередньо впливають на співвідношення між витратами на збут та фінансовими результатами від операційної діяльності, є: 1) зародження (створення підприємства); 2) прискорення росту; 3) уповільнення темпів зростання; 4) зрілість; 5) занепад.

На першому етапі «зародження (створення підприємства)» головною метою діяльності

суб'єкта господарювання є виживання на ринку, спрямованість на максимізацію прибутку, основне завдання – вихід на ринок, перше подолання складових виробничого процесу, подолання бар'єрів «входу». За даних умов важливе значення має оптимізація асортименту, розмір витрат на збут має тенденцію до зростання.

Головною метою на другому етапі «прискорення росту» є одержання короткострокового прибутку та досягнення прискореного зростання. Організація праці спрямована на планування прибутку та розробку механізму стимулювання, підвищення ступеня агресивності конкурентної стратегії підприємства, виникнення системи зв'язків виробничого процесу. Тенденція щодо витрат на збут, зокрема витрат на рекламу, – зростання.

На третьому етапі «уповільнення темпів зростання» головною метою є систематичний, збалансований ріст та формування індивідуального іміджу, основне завдання – ріст різними напрямками технологічного процесу, підвищення рівня організації праці, повне подолання бар'єрів «входу», закінчення формування кадрової підсистеми, початок оновлення технічної бази, тенденція загального зниження рентабельності. За даних умов розмір витрат на збут потрібно скорочувати.

Головною метою на четвертому етапі «зрілість» є забезпечення стабільності, збереження досягнутого рівня розвитку на найдовший проміжок часу. Тут має місце тенденція до скорочення розміру витрат на збут.

П'ятий етап «занепад» спрямований на забезпечення оновлення всіх функцій підприємства, ріст забезпечується за рахунок колективізму; основне завдання – омолодження, у галузі організації праці – упровадження найсучасніших досягнень наукової організації праці. Розмір витрат на збут продовжує зменшуватися.

Власники та управлінський персонал підприємства зацікавлені на будь-якому етапі життєвого циклу підприємства в забезпеченні оптимального співвідношення між витратами на збут та фінансовими результатами від операційної діяльності тощо.

Уважаємо за доцільне здійснювати аналіз ефективності маркетингової діяльності шляхом порівняння основних показників, зокрема, фінансового результату до оподаткування, чистого доходу, валюти балансу та витрат на збут (1).

$$T_{\text{фр}} > T_{\text{чд}} > T_{\text{об}} > T_{\text{вз}}, \quad (1)$$

де $T_{\text{фр}}$ – темп зростання фінансового результату до оподаткування;

$T_{\text{чд}}$ – темп зростання чистого доходу;

$T_{\text{об}}$ – темп зростання валюти балансу;

$T_{\text{вз}}$ – темп зростання витрат на збут.

Дотримання даної нерівності свідчить про те, що вкладення коштів у маркетингову діяльність призвело до збільшення масштабів виробництва, зростання обсягів реалізації, що в цілому зумовило зростання фінансового результату

до оподаткування і підвищення ефективності використання активів за рахунок зниження собівартості.

Висновки. У результаті дослідження підходів до управління витратами на збут можна зробити наступні висновки:

1. На основі існуючих підходів до класифікації та нормативно-правового регулювання обліку витрат на збут пропонуємо передбачити в Положенні про облікову політику наступний їх поділ: 1) основні витрати, пов'язані зі збутом продукції; 2) допоміжні витрати, пов'язані з уточненням маркетингової товарної та цінової політики щодо наявного асортименту; 3) витрати на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту.

2. Договірна політика лояльності щодо утримання постійних покупців дозволяє укладати з ними договори, виконання яких призводить як до прибуткових, так і збиткових наслідків господарських операцій. Якщо господарські операції відображені в різних звітних періодах, то можливі дві ситуації: 1) у першому звітному періоді операція збиткова або з нульовим прибутком, а в другому – прибуткова; 2) у першому звітному періоді відбулася операція із закладеним прибутком, а в другому звітному періоді – із закладеним збитком.

3. Урахування особливостей господарської діяльності, застосування договірної політики та запропонованих елементів облікової політики створює можливості для планування та прогнозування розміру і структури витрат на збут, з точки зору можливостей покращання його фінансового стану та фінансових результатів.

4. Уважаємо за доцільне здійснювати аналіз маркетингової діяльності шляхом визначення оптимального співвідношення серед основних показників, зокрема, фінансового результату до оподаткування, чистого доходу, валюти балансу та витрат на збут. Причому темпи зростання витрат на збут не повинні перевищувати темпи зростання всіх інших показників, тоді спостерігається збільшення обсягів виробництва і реалізації, що в цілому зумовлює максимізацію фінансового результату до оподаткування.

Перспективами подальших досліджень є розробка методології статистичних досліджень маркетингової діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавришко Н.В. Облік і аналіз маркетингової та збутової діяльності: управлінський аспект (на прикладі підприємств хіміко-фармацевтичної промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Н.В. Гавришко; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2001. – 19 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: станом на 08.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
3. Лисенко О.А. Класифікація бізнес-процесів на промислових підприємствах: теоретичні аспекти / О.А. Лисенко // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2(46). – С. 190–197.
4. Майбогіна Н.В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / Н.В. Майбогіна; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007. – 15 с.
5. Мельничук І.В. Облік і аналіз інновацій у сфері випуску та збуту продукції текстильної промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / І. В. Мельничук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2011. – 20 с.
6. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затверджені Наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 р. № 145 (зі змінами на 02.03.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?base=1&id=548418&type=3.
7. Податковий кодекс України: станом на 01.02.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran1370#n1370>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31.12.99 р., затверджено Міністерством фінансів України (зі змінами на 27.06.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
9. Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Ситник Г. Класифікація бізнес-процесів підприємства торгівлі на основі процесного підходу / Г. Ситник // Схід. – 2012. – № 5(119). – С. 54–61.
11. Шиманська А. Класифікація витрат на збут промислового підприємства / А. Шиманська // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 5. – С. 24–28.

УДК 338.246.025.2

Сагарьова Д.О.

кандидат економічних наук,
Одеський національний економічний університет**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ
У НАПРЯМКУ ЗДІЙСНЕННЯ ПОСТМИТНОГО КОНТРОЛЮ****EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF CUSTOMS POLICY
TOWARDS THE IMPLEMENTATION OF CONTROL POSTMYTNOHO****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено вплив митної політики держави на процес здійснення постмитного контролю та визначено фактори, які знижують ефективність постмитних перевірок. Розглянуто шляхи реформування митної політики у напрямку здійснення постмитного контролю шляхом удосконалення його організаційно-методичного забезпечення.

Ключові слова: митна політика, постмитний контроль, зовнішньоекономічна діяльність, організаційно-методичне забезпечення, митні правопорушення.

АНОТАЦІЯ

В статье исследовано влияние таможенной политики государства на процесс осуществления посттаможенного контроля и определены факторы, которые снижают эффективность посттаможенных проверок. Рассмотрены пути реформирования таможенной политики в направлении осуществления посттаможенного контроля путем усовершенствования его организационно-методического обеспечения.

Ключевые слова: таможенная политика, посттаможенный контроль, внешнеэкономическая деятельность, организационно-методическое обеспечение, таможенные правонарушения.

ANNOTATION

The article investigates impact of customs policy to the process of post-clearance control implementation and defines factors that reduce the efficiency of post-clearance inspections. The ways of customs policy reforming towards the implementation of post-clearance control by improving its organizational and methodological support are considered.

Keywords: customs policy, post-clearance control, foreign trade, organizational and methodological support, customs offenses.

Постановка проблеми. На початку 2016 р. набув сили Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [1], реалізація положень якого має на меті сприяння створенню поглибленої зони вільної торгівлі шляхом поступового скасування ввізних і вивізних мит.

Зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, окрім відмови від стягнення мит та ліквідації технічних бар'єрів, передбачає співпрацю в максимально наближеному до європейських норм законодавчому полі. Результатом гармонізації вітчизняного законодавства з нормами ЄС має стати зменшення кількості перевірок суб'єктів господарювання, скасування вимог щодо ліцензування та сертифікації більшості видів діяльності, спрощення системи бухгалтерського обліку, скорочення корупції тощо. Першочергове місце в цьому процесі належить реалізації ефективної митної політики, зокрема, у напрямку здійснення постмитного контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням впливу митної політики держави на особливості проведення митного контролю присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О. Берзан, О.М. Вакульчик, О.А. Гончарук, Ю.В. Дубко, В.Ю. Єдинак, Т.С. Єдинак, О. Книшек, О.О. Панкратьєва, П.В. Пашко, Н.А. Томчук, А.В. Хомутенко, В.Ю. Фабіянська та ін. Проте дослідженню питань розвитку процедур постмитного контролю в умовах сучасних потреб зовнішньоекономічної та митної політики приділяється недостатньо уваги.

Мета статті полягає у дослідженні впливу митної політики держави на процес здійснення постмитного контролю та визначенні факторів, які знижують ефективність постмитних перевірок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою впровадження митного постаудиту у контрольно-перевірочну роботу митних органів є: формування прозорої митної системи, що була б адекватною сучасним тенденціям світової торгівлі, відповідала б нормам, прийнятим у розвинених країнах, та належним чином здійснювала захист законних економічних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави [2, с. 11]. Тому надання пріоритетного значення процедурам постмитного контролю дозволить скоротити час митного оформлення, полегшити процес проходження митних формальностей для сумлінних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, у кінцевому рахунку усуваючи торговельні бар'єри.

Відповідно до міжнародної практики, під час проведення постмитного контролю перевірячі підлягають наступні питання:

- достовірність декларування митної вартості товарів та визначення бази оподаткування;
- правильність визначення країни походження товарів та проведення класифікаційної роботи;
- повнота сплати митних платежів;
- законність отримання митних пільг та преференцій;
- правильність класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- відповідність фактичного використання товарів заявленій меті їх переміщення;
- законність переміщення товарів через митний кордон України.

Хоча з моменту набрання чинності нового Митного кодексу у 2012 р. розпочався якісно новий період розвитку постмитного контролю в Україні, невирішеними досі залишаються питання розробки методики проведення постмитних перевірок, включаючи документування та регламентацію роботи контролерів відповідно до різних напрямків перевірок та інші проблеми, які потребують законодавчих змін. В.П. Хомутенко та А.В. Хомутенко серед факторів негативного впливу на формування системи митного пост-аудиту виділяють наступні проблеми: правові, методологічні, організаційні, людські та інформаційні [3, с. 112].

Неможливо наблизити митне законодавство України до міжнародних норм, зокрема, до положень Кіотської конвенції в частині запровадження постмитних перевірок, якщо у вітчизняному Митному кодексі відсутнє визначення цього поняття. Тому одним із основних завдань модернізації українського митного законодавства та наближення його до вимог Європейського Союзу є доповнення Митного кодексу України необхідними базовими поняттями [4, с. 98]. І хоча науковцями та практиками неодноразово висувалися пропозиції щодо закріплення терміну «постмитний контроль» на державному рівні шляхом доповнення ст. 1 Митного кодексу України, жодних змін досі не відбулося.

До організаційних проблем, які гальмують розвиток системи постмитного контролю в Україні, слід віднести недосконалу структуру державного апарату, що регулює питання митної політики країни. З 2012 р. відбулося об'єднання податкової та митної служб шляхом створення Міністерства доходів і зборів України, яке у 2014 р. було реорганізовано у Міністерство доходів і зборів України. З моменту затвердження Положення про Державну фіскальну службу України питання з регулювання та проведення документальних перевірок перейшли до повноважень цього новоствореного центрального органу виконавчої влади. На сьогодні у структурі апарату Державної фіскальної служби України функціонує Департамент податкового та митного аудиту, до компетенції якого покладено питання здійснення постмитного контролю.

У результаті об'єднання митної та податкової служб, включно з підрозділами аудиту, митні органи були фактично позбавлені можливості проводити власний постмитний контроль. Близько 90% усіх питань, які перевіряються під час постмитного контролю, належать до виключної компетенції митниць, базуються на відповідних фахових знаннях і потребують досвіду роботи у митній справі. Як приклад, у напрямку контролю митної вартості ефективність роботи митних органів знизилась через втрату ними низки підрозділів, які забезпечували надання підрозділам контролю митної вартості необхідної інформації та забезпечували її реалізацію – зокрема, і підрозділів постаудиту [5].

Сучасний стан реалізації митної політики свідчить про необхідність створення чіткої, логічної та контрольованої управлінської вертикалі організації та управління процесом митного контролю та митного оформлення.

Можливим варіантом вирішення організаційних проблем при реалізації митної політики та впровадженні постмитного контролю є виокремлення митниці у незалежну структуру. Так, у січні 2016 р. зареєстровано проект Закону «Про Національну митну службу України». Метою прийняття законопроекту є створення Національної митної служби України як органу виконавчої влади, який забезпечуватиме захист митних інтересів та митну безпеку України, регулювання зовнішньої торгівлі, захист внутрішнього ринку, розвиток економіки України та її інтеграції до світової економіки, наповнення державного бюджету, протидію митним правопорушенням [6]. Запропонований законопроект є одним із можливих варіантів оптимізації розподілу владних повноважень на здійснення митного контролю в цілому та підвищення ефективності постмитного контролю зокрема.

Найбільша кількість невирішених питань на сьогоднішній день стосується методичного забезпечення постмитних перевірок. У Митному кодексі України закріплені лише базові положення з проведення документальних перевірок, що за своєю суттю відповідають постмитному контролю. Зокрема, положення Кодексу містять інформацію щодо видів, періодичності, строків проведення перевірок, прав і обов'язків як контролюючих органів, так і суб'єктів господарювання. Необхідно враховувати, що митний режим, відповідно до якого відбувається переміщення товарів через митний кордон, зумовлює використання специфічного переліку процедур митного контролю, у тому числі й постмитних перевірок на етапі післямитного оформлення.

Відповідно до чинного законодавства, в Україні передбачено 14 митних режимів: імпорт (випуск для вільного обігу), реімпорт, експорт (остаточне вивезення), реекспорт, транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, митний склад, вільна митна зона, безмитна торгівля, переробка на митній території, переробка за межами митної території, знищення або руйнування, відмова на користь держави [7]. Одним із першочергових кроків на шляху до підвищення ефективності постмитного контролю в Україні є розробка окремих методик його проведення відповідно до специфіки кожного зазначеного митного режиму.

Крім специфіки митних режимів, під час розробки методик проведення постмитного контролю необхідно прийняти до уваги статистику митних правопорушень. Серед найпоширеніших методів ухилення від сплати податків виділяють: транспортування товарів об'їзними шляхами із сусідніх держав – членів СНД; перерваний транзит (вантаж, що ввозиться в Україну нібито з метою транзиту, з країни не виїжджає); оформ-

лення декларації на товар під іншою назвою; давальницькі схеми: звільнення від митних зборів і платежів давальницької сировини, що дозволяє безкоштовно провозити певні товари; бартерні схеми, які застосовуються для заниження митної вартості як увезених, так і вивезених товарів; використання спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, технопарків для нецільових операцій [8, с. 3].

Результати перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності дозволили провести аналіз та виділити основні групи порушень митного законодавства, на розкриття яких першочергово повинні бути спрямовані процедури постмитного контролю (рис. 1).

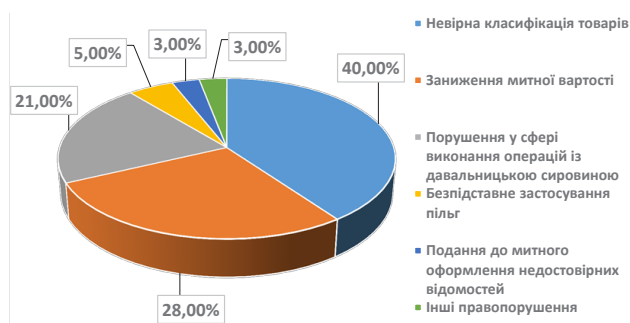


Рис. 1. Аналіз основних напрямків порушення митного законодавства

Джерело: складено автором за [9]

Результати статистичних досліджень свідчать, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності досі не позбавлені можливостей порушувати податкове та митне законодавство, використовуючи загальновідомі схеми ухилення від сплати податків і зборів. Розробка єдиних уніфікованих методик проведення постмитного контролю відповідно до визначених законодавством режимів митного оформлення, а також використання інформації про типові схеми ухилення від оподаткування сприятимуть практичній реалізації методичного забезпечення постмитного контролю та дозволять підвищити його ефективність.

Висновки. Однією з найголовніших проблем митної політики України наразі є невідповідність митного контролю сучасним потребам пропускну здатності та світовим стандартам контролю товарів. Зважаючи на активну взаємодію України та Європейського Союзу, зокрема в питаннях реалізації зони вільної торгівлі, пріоритетними напрямками підвищення ефективності митної політики нашої країни є спрощення митних процедур та створення максимально сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності. Для того щоб реалізувати ці пріоритети у найближчий

час, необхідно здійснити ряд заходів, які посилять рівень захисту національних інтересів країни, створять сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та позитивно вплинуть на економічний розвиток. Одним із таких заходів є активне впровадження процедур постмитного контролю на етапі післямитного оформлення.

Процес формування системи постмитного аудиту в Україні гальмується наявністю проблем правового, методологічного та нормативного характеру. Проведення змін, спрямованих на вирішення зазначених проблем, сприятиме підвищенню ефективності постмитного контролю в Україні та пришвидженню процесів її інтеграції у світову спільноту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Законом № 1678-VII від 16.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
2. Вакульчик О.М. Використання досвіду ЄС в побудові системи законодавчого та методичного забезпечення митного постаудиту в Україні / О.М. Вакульчик, Т.С. Єдинак, О.О. Книшек // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2013. – № 2(50). – С. 11–23
3. Хомутенко А.В. Митний пост-аудит в Україні: проблемні питання / А.В. Хомутенко, В.П. Хомутенко // Problems of social and economic development of business: collection of scientific articles. – Montreal, Canada: Publishing house «BREEZE», 2014. – Vol. 2. – P. 111–115.
4. Сагарьова Д.О. Детермінація процедур постмитного контролю / Д.О. Сагарьова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – № 10(162). – С. 91–100.
5. Лікарчук К. Інструмент, здатний перетворити митницю / К. Лікарчук // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2015/08/18/7078211/?attempt=1?attempt=2>.
6. Проект Закону «Про Національну митну службу України» № 3763 від 13.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57655.
7. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
8. Ребізант Р. Примусове стягнення тільки за виконавчими документами / Р. Ребізант // Податкове планування. – 2003. – № 4. – С. 2–5.
9. Фабіянська В.Ю., Блоха А.М. Український митний постаудит: наближення до європейських стандартів / В.Ю. Фабіянська, А.М. Блоха // Ефективна економіка. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3988>.

УДК 657.4:330.145

Шматковська Т.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Демедюк Л.В.***кандидат економічних наук,
Львівський національний аграрний університет***Ярощук Ю.В.***студентка факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ДО ПРОБЛЕМАТИКИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ЩОДО ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

TO THE PROBLEMATIC OF REGULATIVE AND LEGAL PROVIDING IN AUDIT AND ANALYTICAL PROCESS ABOUT PROTECTORAL ASSETS OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано нормативно-правове забезпечення обліку оборотних активів, наведено перелік визначень щодо трактувань сутності оборотних активів різними вченими, узагальнено види оборотних активів, а також наведено основні законодавчі акти, що регулюють облік оборотних активів на підприємствах.

Ключові слова: оборотні активи, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їхні еквіваленти, нормативно-правове забезпечення, обліково-аналітичний процес.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано нормативно-правовое обеспечение учета оборотных активов, перечислены определения трактовки сущности оборотных активов различными учеными, обобщены виды оборотных активов, а также приведены главные законодательные акты, регулирующие учет оборотных активов на предприятиях.

Ключевые слова: оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты, нормативно-правовое обеспечение, учетно-аналитический процесс.

ANNOTATION

The article analyzes the regulatory and legal framework for accounting of current assets, provides a list of definitions, interpretations about the essence of current assets by various scholars, generalized types of current assets, and are the main legislative acts regulating accounting current assets in enterprises.

Keywords: current assets, inventories, receivables, cash and cash equivalents, regulatory support, accounting and analytical process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Для підприємств України є важливим виявлення та ефективне вирішення проблематики щодо формування обліково-аналітичного процесу оборотних активів, що здійснює суттєвий вплив на забезпечення достатньої достовірності та високої аналітичності інформації щодо оборотних активів для цілей оперативного та стратегічного менеджменту підприємства. Окрім того, важливе значення має контроль за збереженням та раціональним використанням у виробничому процесі оборотних активів підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед відомих науковців, які у своїх працях детально розглянули різні аспекти проблематики щодо обліково-аналітичного забезпечення оборотних активів підприємства, необхідно назвати таких відомих зарубіжних учених, як Велми Глен А., Сигел Дж., Шим Дж, Е.С. Хендріксен. Серед вітчизняних науковців можна виділити Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Грабову, Н.В. Дубенко, А.Г. Загороднього та багатьох інших. Фінансові аспекти формування та використання оборотних активів висвітлені в наукових доробках І.А. Бланка, О.Д. Василика, Н.В. Колчина, Д.С. Молякова та ін. Питання управління та контролю оборотних активів розглядають Л.В. Пан, Р.С. Сорока. Інші економічні аспекти формування та використання оборотних активів підприємства висвітлені у працях А.Н. Бородавкіна, Г.О. Крамаренко та інших учених [4; 5; 6; 7; 10].

Постановка завдання. Метою публікації є дослідження та систематизація окремих аспектів нормативно-правового забезпечення обліково-аналітичного процесу оборотних активів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідно зауважити, що оборотні активи є досить складною та важливою економічною категорією. Зокрема, згідно з НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Як економічна категорія оборотні активи – це сукупність економічних ресурсів підприємства, що знаходяться в постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму впродовж

одного операційного циклу (одного року) та в повному обсязі переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції [2].

Досліджуючи проблематику дискусійності трактування оборотних активів в економічній літературі, нами систематизовано окремі підходи вчених щодо виділення та формування економічної сутності означеного поняття (табл. 1).

Оборотні активи включають у себе комплекс складових (рис. 1). На нашу думку, складність та висока дискусійність щодо трактування економічної сутності оборотних активів підприємства потребують більш ґрунтовного та централізованого нормативно-правового регулювання та закріплення в межах відповідного законодавчого поля.

Таблиця 1

Формування дефініції сутності оборотних активів підприємства*

Вчені-економісти	Авторське трактування сутності оборотних активів
О.С. Філімоненко	Оборотні активи – це сукупність матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів, які беруть участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на виробничий продукт упродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу (сировина, матеріали, готова продукція, грошові кошти тощо).
А.Н. Азрилиян	Оборотні активи – оборотні засоби підприємств, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу.
Ф.Ф. Бутинець	Оборотні активи – сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу.
Є.Б. Хаустова	Оборотні активи – засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.
М.Д. Білик	Оборотні активи виробничого підприємства – група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їхньої ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями.
І.О. Бланк	Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного циклу.
Р. Мертон	Оборотні активи – суми грошових коштів компанії та усі інші статті балансу, які протягом року передбачається перетворити в гроші.

*Узагальнено на основі джерел: [3; 4; 5; 6; 7; 8]

Таблиця 2

Основні компоненти нормативно-правового забезпечення щодо регулювання обліково-аналітичного процесу оборотних активів підприємства*

Назва нормативно-правового документа	Сутність нормативно-правового документу щодо регулювання обліково-аналітичного процесу оборотних активів
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Це Положення (стандарт) застосовується з урахуванням особливостей оцінки та розкриття інформації щодо дебіторської заборгованості, встановлених іншими положеннями бухгалтерського обліку.
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.
П(С)БО 30 «Біологічні активи»	Визначає методичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності, яке затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р № 73.	Визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього Положення (стандарту) варто застосовувати до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі – підприємства) усіх форм власності (крім бюджетних установ) і консолідованої фінансової звітності.
П(С)БО 9 «Запаси»	Визначає методичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності (крім бюджетних установ).
Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, від 18.03.2014	Встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб.

*Узагальнено на основі джерел: [2; 9; 12; 13; 14; 15]

Зміст та завдання організації обліково-аналітичного процесу оборотних активів охоплюють встановлення графіків дії певної підсистеми, визначення складових даних, що надходять та передаються нею, вибір методів й способів збору, обробки й видачі інформації, а також шляхів наукової організації праці облікових працівників [9]. Методичні основи щодо формування в обліково-аналітичному процесі інформації про оборотні активи, а також розкриття такої інформації у фінансовій звітності підприємства регламентуються комплексом нормативних актів, що в сукупності формують відповідну нормативно-правову базу (табл. 2).

Необхідно зауважити, що в нашій країні базовим документом, що визначає порядок забезпечення та регламентує формування обліково-аналітичного процесу на підприємстві, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [11], тому вважаємо за доцільне наголосити на його пріоритетності у дослідженні нормативно-правової бази обліку оборотних активів.

Важливо, що визначальний вплив на забезпечення обліково-аналітичного процесу в Україні здійснює комплекс відповідних нормативно-правових документів, які, на нашу думку,

доцільно систематизувати у вигляді п'яти основних рівнів:

1. Конституція України, Кодекси законів і Закони України.

2. Укази й розпорядження Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України.

3. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові документи щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які затверджуються Міністерством фінансів України.

4. Нормативно-правові акти (інструкції, положення, вказівки) та методичні рекомендації Міністерства фінансів та інших органів, що розробляються і затверджуються на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

5. Рішення (накази, розпорядження) щодо організації і ведення бухгалтерського обліку безпосередньо на рівні підприємства.

За результатами систематизації та узагальнення отриманих результатів досліджень виявлено, що основою нормативно-правової бази, яка здійснює регламентування порядку організації обліково-аналітичного процесу оборотних активів є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та відповідний комплекс Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (табл. 2).

Вважаємо за доцільне наголосити на суттєвому значенні регулюючої документації, що розробляється безпосередньо на рівні підприємства, оскільки вона регламентує специфіку обліково-аналітичного процесу відповідно до особливостей діяльності кожного окремого господарюючого суб'єкта. Така документація є досить важливою у формуванні обліково-аналітичного процесу активів підприємства, оскільки її розробка потребує врахування вимог законодавчих актів вищого рівня та виявлення і правильного відображення специфічних аспектів обліково-аналітичної діяльності на рівні даного суб'єкта господарювання.

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що кожне підприємство в нашій країні повинно самостійно, ґрунтуючись на чинному законодавчому полі та власному досвіді роботи, а також особливостях національної економіки, проводити коректний обліково-аналітичний процес щодо оборотних активів із врахуванням специфіки здійснення ним господарської діяльності відповідно до умов ринкової кон'юнктури та інших внутрішніх і зовнішніх факторів функціонування.

У результаті систематизації отриманих в роботі результатів виявлено, що оборотні активи є досить складною та багатоаспектною категорією, яка включає комплекс елементів. У зв'язку із цим забезпечення коректного обліково-ана-

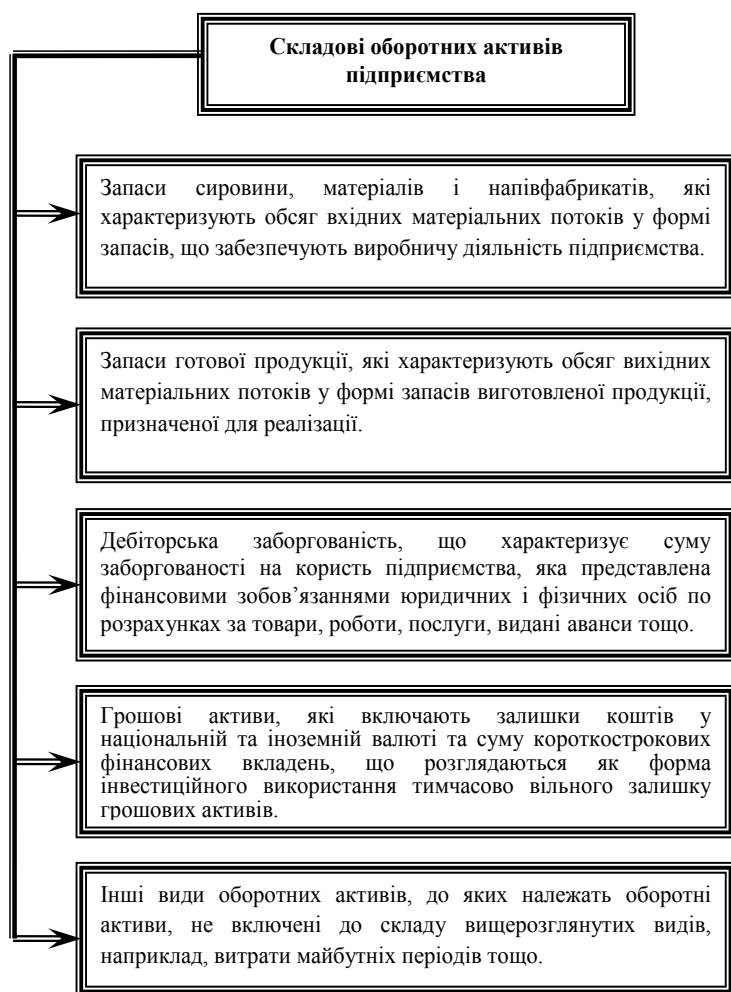


Рис. 1. Складові оборотних активів підприємства*

*Розроблено на основі джерела: [10]

літичного процесу цієї вагової складової активів підприємства повинно базуватись виключно на діючій нормативно-правовій базі, визначеній законодавством України та враховувати внутрішню нормативну документацію підприємства, яка б надавала можливість повною мірою відобразити специфіку його функціонування.

На нашу думку, таке коректне відображення облікових даних у внутрішніх нормативних документах, діючих у межах кожного окремого підприємства, надасть можливість та створить передумови для врахування специфіки діяльності кожного суб'єкта господарювання, забезпечить достатню інформативність та аналітичність при виконанні функцій контролю, планування та формування управлінських рішень тактичного та стратегічного призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Міністерством фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Шматковська Т.О. До питання трактування економічної сутності оборотного капіталу в аспекті особливостей функціонування торговельних підприємств / Т.О. Шматковська, В.Л. Поліщук // Економічний вісник Донбасу (Economic Herald of the Donbas). – 2012. – № 3(29). – С. 119-122.
3. Азрилиан А.Н. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилиан. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
4. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства [Текст]: підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.Л. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2008. – 320 с. – ISBN 966-06-007-1.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.
6. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия: научное издание / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с. – ISBN 5 – 901620-39-9.
7. Білик М.Д. Фінансовий аналіз [Текст]: навчальний посібник / М.Д. Білик, Павловська О.В., Притурен Н.М. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с. – ISBN 966-574-799-1.
8. Положення про ведення касових операцій в національній валюті, затверджено наказом Міністерства юстиції України № 637 від 15.12.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
10. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / [Ждан В.І., Хаустова Є.Б., Колос І.В., Бондаренко О.С.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
11. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 № 996-XIV(ред. 652-VIII (652-19) від 17.07.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 09.08.13 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.11.04 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджено Міністерством фінансів України від 08.02.2014 р. № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 657.6

Щирба М.Т.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету***Щирба І.М.***кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету***Щирба М.М.***аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ

METHODOLOGICAL AUDIT ASPECTS OF EFFICIENTLY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання методики аудиту ефективності, зокрема, виокремлено та вивчено стадії даного виду аудиту, окреслено його завдання, обов'язкові елементи програми та плану аудиту ефективності. Запропоновано робочі документи, які повинні складатися на кожній стадії аудиту, сформульовано вимоги до аудиторського висновку за результатами аудиту ефективності, а також запропоновано його структуру.

Ключові слова: аудит ефективності, система внутрішнього контролю, аудиторський ризик, суттєвість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы методики аудита эффективности, в частности, выделены и изучены стадии этого вида аудита, определены его задачи, обязательные элементы программы и плана аудита эффективности. Предложены рабочие документы, которые должны составлять на каждой стадии аудита, сформулированы требования к аудиторскому заключению по результатам аудита эффективности, а также предложена его структура.

Ключевые слова: аудит эффективности, система внутреннего контроля, аудиторской риск, существенность.

ANNOTATION

The issues of methods of audit of efficiency have been researched in the article: the stages of this type of audit, tasks, necessary elements of strategy and plan of audit of efficiency have been distinguished and studied. Working documents that must be folded on every stage of audit and requests to auditing report, its structure also have been offered.

Keywords: audit of efficiency, internal business control system, auditing risk, materiality.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, виникнення недержавної форми власності суттєво змінили систему фінансового контролю в Україні. Потреба у гарантії достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності для широкого кола її користувачів зумовила виникнення і подальший розвиток в Україні аудиту як незалежної форми контролю.

В умовах функціонування та розвитку ринкових відносин заслуговує на увагу аудит ефективності, який практично не здійснюється на вітчизняних підприємствах різних форм власності, а застосовують його лише при виконанні окремого рішення, бюджетних програм (функцій) та функціонуванні системи (галузі).

Аудит ефективності становить значний інтерес для нашої країни, що впливає з необхідності реформування системи управління на всіх рівнях економіки, яка нині є малоефективною і не відповідає вимогам ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методичні питання аудиту ефективності знайшли своє відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: Р. Адамса, В.Д. Андреева, Е.А. Аренса, В.П. Бондара, Ф.Ф. Бутиця, Ю.А. Данілевського, Р. Доджа, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, Ф.Л. Дефліза, Г.Р. Дженіка, Д. Кармайкла, Дж.К. Лоббека, Р. Монтгомері, В.К. Симоненка, І.Б. Стефанюка, О.А. Петрик, В.І. Подольського, К.І. Редченка, Дж.К. Робертсона, Н.І. Рубан, В.С. Рудницького, В.В. Скобари, В.П. Суйца, Б.Ф. Усача, В.О. Шевчука, А.Д. Шеремета та ін.

Однак варто зазначити, що у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі немає повного висвітлення методичного забезпечення аудиту ефективності, а також не визначено об'єкти і суб'єкти, не сформовано інформаційне забезпечення, стадії та етапи здійснення аудиту ефективності підприємства. У зв'язку з цим необхідні серйозні наукові дослідження з питань методичного забезпечення аудиту ефективності підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування напрямків удосконалення методичного забезпечення аудиту ефективності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудит ефективності – це одна із форм аудиту, яка являє собою сукупність статистичних і аналітичних процедур, спрямованих на визначення рівня ефективності внесених вкладів у процесі реалізації передбачених (запланованих) цілей, встановлення факторів, які перешкоджають досягненню максимального результату при використанні певного обсягу трудових, матері-

альних та фінансових ресурсів, та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності їхнього використання. Аудит ефективності здійснюється з метою розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів у процесі виконання виробничої програми (бізнес-плану).

Особливістю аудиту ефективності є те, що він синтезує в собі фінансовий аудит й економічний аналіз.

Процес здійснення аудиту ефективності повинен включати такі стадії та етапи:

- початкова стадія (збір, накопичення, систематизація та обробка інформації про об'єкти дослідження; здійснення аналітичних процедур як процедур оцінки ризиків; оцінка системи внутрішнього контролю; визначення величини (оцінка) аудиторського ризику; планування аудиту ефективності);

- контрольно-аналітична стадія (здійснення аудиторських та аналітичних процедур по суті; формування аудиторських доказів; документування процесу аудиту ефективності);

- завершальна стадія (оцінка результатів аудиту ефективності; застосування аналітичних процедур в загальному огляді; формулювання висновків та підготовка аудиторського звіту за результатами аудиту ефективності; реалізація результатів аудиту ефективності).

Початкова стадія ефективності повинна починатися із збору, накопичення, систематизації і обробки інформації про об'єкт дослідження та з формування аудиторської групи. Після цього аудитор повинен здійснити оцінку системи обліку і внутрішнього контролю та визначити величину аудиторського ризику.

Детальне ознайомлення з системою обліку суб'єкта господарювання полягає у: вивченні законодавчих актів та нормативно-правових документів, інструктивних матеріалів, які регламентують ведення обліку та складання фінансової звітності; вивченні облікової політики та організації обліку; визначенні системних та несистемних господарських операцій; вивченні правил документообігу; аналізі основних фінансових показників та їх змін тощо.

Однією з проблем аудиту ефективності є оцінка системи внутрішнього контролю, розуміння аудитором бізнесу суб'єкта господарювання та його середовища, що завжди повинно доповнюватися не менш глибоким розумінням внутрішнього контролю, створеного на підприємстві.

Внутрішній контроль можна визначити як систему заходів, розроблених і впроваджених управлінським персоналом та іншим персоналом з метою отримання обґрунтованої впевненості щодо досягнення цілей суб'єктом господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності діяльності та дотримання прийнятих законодавчих актів і нормативно-правових документів [3, с. 285-287]. Внутрішній контроль визначає законність гос-

подарських операцій та їх економічну доцільність для підприємства.

Розуміння системи внутрішнього контролю допомагає аудитору ідентифікувати типи потенційних викривлень та фактори, що впливають на ризики суттєвого викривлення, а також розробити характер, час та обсяг застосовуваних аудиторських процедур.

Під час аудиту ефективності доцільно застосовувати аналітичні процедури, які дають можливість знизити працемісткість аудиторських процедур і підвищити якість проведення аудиту.

Одним з важливих елементів діяльності аудитора під час аудиту ефективності є оцінка аудиторського ризику. Здійснення аудиту завжди супроводжується певним ризиком. Аудитор повинен чітко усвідомити в чому полягає аудиторський ризик, його суть, складові частини, механізм визначення і його максимально допустимий рівень. У міжнародній практиці виділяють два види ризику: аудиторський ризик та ризик бізнесу (аудитора або аудиторської фірми) [1, с. 241].

Аудиторський ризик – пов'язаний з недостовірністю вихідної інформації (первинних документів, даних бухгалтерського обліку та звітності), на підставі якої готується аудиторський висновок (звіт).

Ризик бізнесу – це ймовірність того, що аудитор зазнає втрат та/або репутації в процесі ускладнень взаємовідносин між ним і клієнтом, навіть якщо аудиторський висновок буде позитивним. Цей вид ризику залежить від чесності клієнта, недоліків законодавства, некомпетентності персоналу та низки інших факторів.

Аудиторський ризик є наслідком двох чинників: ризику того, що можуть мати місце суттєві помилки у фінансових звітах, а також ризику того, що ці істотні помилки не буде виявлено. Аудиторський ризик є функцією ризику суттєвого викривлення.

З метою розробки аудиторських процедур для визначення наявності суттєвих викривлень для фінансових звітів в цілому аудитор повинен ідентифікувати та оцінити ризики суттєвого викривлення на рівні:

- фінансових звітів;

- тверджень для класів операцій, залишків на рахунках та розкриття інформації, які створюють йому основу для розробки та використання подальших аудиторських процедур.

Величина аудиторського ризику прямо пов'язана ще з одним важливим для аудиту питанням – визначення рівня суттєвості.

Згідно з МСА 320 «Суттєвість в аудиті» під час здійснення аудиторської перевірки аудитор повинен оцінити суттєвість у взаємозв'язку з аудиторським ризиком. Інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення можуть вплинути на економічні рішення користувачів, прийнятих на основі фінансових звітів. Аудитор повинен розглянути суттєвість на рівні фінансових звітів в цілому, і щодо сальдо окре-

мих рахунків класів операцій та інформації, що розкривається. Оцінка суттєвості Міжнародними стандартами аудиту не регламентується, а наведено лише рекомендації і вказується те, що така оцінка є предметом професійного судження аудитора. Між суттєвістю і аудиторським ризиком є зворотний взаємозв'язок: чим вищий рівень суттєвості, тим нижчий аудиторський ризик, і навпаки. Аудитор повинен враховувати цей взаємозв'язок між суттєвістю й аудиторським ризиком при визначенні характеру, розрахунку часу та обсягу аудиторських процедур, а також після виявлення істотних викривлень інформації у фінансових звітах.

Невід'ємною складовою частиною аудиту ефективності є планування, яке забезпечує високий рівень здійснення аудиторської перевірки. За визначенням відомого британського економіста Р. Доджа, основна мета планування аудиту полягає в тому, щоб надати суб'єкту господарювання ефективні економічні послуги у визначений проміжок часу [2].

Основним завданням планування аудиту ефективності є:

- визначення процедур для отримання необхідних і достатніх аудиторських доказів;
- збереження в розумних межах величини витрат на проведення аудиту;
- реалізація системного підходу в процесі аудиту;
- забезпечення контролю якості й оцінки результатів.

У процесі планування аудитор розробляє модель аудиторської перевірки виходячи з власного розуміння бізнесу суб'єкта господарювання і спираючись на оцінку аудиторського ризику.

Планування аудиту ефективності включає розробку загальної стратегії та плану аудиту для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня.

Загальна стратегія аудиту визначає обсяг, час та напрям аудиту і допомагає у розробці більш детального плану аудиту ефективності. Розробка загальної стратегії аудиту ефективності повинна включати:

- визначення характеристик завдання, що визначають його обсяг;
- уточнення цілей надання висновку із завдання для планування часу аудиту та характеристик необхідного інформування;
- розгляд важливих факторів, що визначають пріоритет аудиту ефективності;
- уточнення характеру, часу та обсягу ресурсів, необхідних для виконання завдання [3, с. 267-279].

Після обрання загальної стратегії, аудитор повинен розробити детальний план аудиту ефективності, орієнтуючись на необхідність досягнення цілей аудиту при ефективному використанні ресурсів.

План аудиту є більш деталізованим, ніж загальна стратегія. Він розглядає характер, час та обсяг аудиторських процедур, що повинні вико-

нуватися членами групи із завдання для отримання достатніх і відповідних доказів. План аудиту ефективності повинен включати:

- опис характеру, часу та обсягу запланованих процедур оцінки ризиків (операції, ділянки, системи обліку і внутрішнього контролю тощо);
 - опис характеру, часу та обсягів запланованих подальших процедур на рівні тверджень;
 - інші аудиторські процедури, які необхідно виконати відповідно до поставлених цілей.
- Обов'язковими елементами плану аудиту ефективності повинні бути:

- цілі конкретного заходу, при цьому вони повинні мати чіткий характер і дозволяти вирішувати конкретні завдання управління працею підприємства;
- перелік питань та об'єктів перевірки;
- показники і критерії оцінки ефективності використання й управління працею працівників, котрі необхідні для формування чітких і об'єктивних результатів перевірки;
- потенційні джерела отримання даних, котрі можуть бути використані у якості аудиторських доказів;
- загальний опис методик проведення перевірки (процедура збору фактичних даних і доказів);
- строки проведення перевірки з деталізацією за основними етапами;
- список групи перевіряючих, включаючи відповідальних за конкретні напрямки перевірки, а також незалежних спеціалістів, які залучаються на основі договору перевірки;
- приблизний обсяг необхідних матеріальних і фінансових ресурсів.

Як правило, план перевірки не є жорстко встановленим документом. У випадку, якщо під час перевірки з'ясувалися факти, не виявлені в ході попереднього вивчення об'єкту контролю, або була необхідність у додаткових спеціалістах, то в неї можуть вноситися необхідні зміни. Хоча бажано, щоб практика внесення змін не мала масштабного характеру. Інакше це може відобразитись на ефективності контрольної діяльності. При цьому чітка організація аудиту ефективності потребує балансу між гнучкістю планування і жорсткими вимогами, обов'язковими до виконання.

На контрольно-аналітичній стадії здійснення аудиту ефективності проводяться аудиторські процедури, завдання яких є підтвердження законності проведених господарських операцій, достовірності їх відображення в обліковій системі та фінансовій звітності.

Одними із найбільш поширених категорій аудиторських процедур, що використовуються відповідно до оцінених ризиків, є процедури тестування і процедури по суті.

Зміст тестування полягає в тому, що аудитор формує перелік питань для оцінки відповідного об'єкта дослідження і послідовно відповідає на них, використовуючи необхідні аудиторські процедури та отримуючи аудиторські докази.

Класичне визначення процедур по суті – це аудиторські процедури, які виконують для виявлення суттєвих викривлень на рівні тверджень, вони включають:

– докладні тести деталей за групами операцій, балансовими рахунками та розкриття інформації;

– аналітичні процедури по суті [3].

Процедури по суті не потрібно погоджувати з управлінським персоналом господарюючого суб'єкта. Вони плануються і виконуються аудитором самостійно та дають змогу отримати необхідні докази щодо конкретних об'єктів перевірки.

Процедури по суті завжди є тестами на суттєвість. У зарубіжній літературі їх поділяють на тести залишків на рахунках, або тести елементів сальдо. Подвійний поділ є раціональним способом організації аудиту.

Після завершення етапу планування, який передбачає відбір тем і об'єктів, підбір відповідного кадрового забезпечення, вибір аудиторських процедур тощо, починається безпосередньо етап аудиту ефективності, змістом якого є збір необхідної інформації і достатніх фактичних даних для отримання аудиторських доказів відповідно до поставлених цілей перевірки, критеріїв оцінки ефективності й обраними методами.

В якості доказів в аудиті може використовуватися будь-яка інформація, яка дозволяє аудиторам сформулювати об'єктивну думку з питань ефективності управління працею та її оплатою. Обсяг інформації, необхідної для формування аудиторських оцінок, не підлягає жорсткій регламентації і визначається на основі професійного судження аудитора про розмір інформації, необхідної для формування висновків та результатів перевірки.

Інформація, яка міститься у внутрішніх джерелах, більш достовірна, якщо відповідні процедури внутрішнього контролю є ефективними [3, с. 408-426].

Аудиторські докази – це вся інформація, яку використовує аудитор для формування висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка. Вони охоплюють інформацію, яка міститься в облікових записах, що є основою фінансових звітів та іншої інформації. Не очікується, що аудитори розглядатимуть всю інформацію, яка може існувати. Аудиторські докази, які є накопичувальними за характером, охоплюють аудиторські докази, отримані від аудиторських процедур, виконаних у ході перевірки, і можуть містити аудиторські докази, отримані з інших джерел, таких як попередні аудиторські перевірки та процедури контролю якості на фірмі щодо прийняття клієнтів та продовження роботи з ними [3, с. 408-426].

Згідно з МСА 500 «Аудиторські докази», аудиторські докази повинні бути достатніми та відповідними. Достатність – це критерій кількості аудиторських доказів. Відповідність – це оцінка якості аудиторських доказів, тобто їх доречності та достовірності щодо підтвердження класів

операцій, залишків на рахунках та розкриття інформації і пов'язаних з нею тверджень або виявлення викривлень у них [3, с. 408-426].

Однак, окрім вищенаведених аудиторських процедур, притаманних аудиту фінансової звітності, при проведенні аудиту ефективності необхідно використовувати ще такі процедури, як опитування, анкетування, експеримент.

Здійснені аудитором аудиторські процедури і всі зібрані докази повинні бути документально оформлені.

Порядок, зміст, зберігання та інші положення стосовно документального оформлення процесу аудиту встановлено Міжнародним стандартом аудиту 230 «Аудиторська документація». Відповідно до цього стандарту аудиторська документація означає запис виконаних аудиторських процедур, отриманих доречних аудиторських доказів та висновків, що їх дійшов аудитор (також інколи використовують такі терміни як «робочі документи» або «робоча документація») [4, с. 29].

На кожній стадії аудиту ефективності повинні складатися свої характерні робочі документи. Наприклад, на початковій стадії – договір і документ попереднього аналітичного огляду (у разі, якщо аудит ефективності здійснюється зовнішнім аудитором), документи оцінки системи внутрішнього контролю і аудиторського ризику, план аудиту тощо; на контрольно-аналітичній стадії – документи здійснення аудиторських та аналітичних процедур, документи зібраних достатніх і надійних аудиторських доказів тощо; на завершальній стадії – аудиторський звіт та його рекомендації.

Аудитор повинен своєчасно зібрати аудиторську документацію та сформулювати остаточний аудиторський файл після закінчення аудиту ефективності праці та її оплати. Згідно з п. 6 Міжнародного стандарту 230 «Аудиторська документація» аудиторський файл – одна чи кілька папок або інших носіїв інформації, у фізичній чи електронній формі, що містять записи, які становлять аудиторську документацію за конкретним завданням [4, с. 29].

По завершенні формування остаточного аудиторського файлу аудитор не повинен вилучати чи знищувати аудиторську документацію будь-якого характеру до закінчення періоду її зберігання [4, с. 30].

По завершенні процедур збору даних для формування аудиторських доказів здійснюється підготовка висновків за результатами перевірки. Після порівняння фактичних даних з критеріями оцінки ефективності варто підготувати висновки, котрі повинні зазначати, в якому ступені результати в перевіряючій сфері діяльності чи роботі організації відповідають використовуваним критеріям оцінки ефективності, і сформулювати висновки по відношенню до цілей, поставлених в рамках цієї перевірки. Іншими словами, шляхом порівняння фактичних даних із встановленими критеріями ауди-

тори формують звіти за результатами перевірки, відображаючи в них, що зроблено реально і що повинно бути досягнуто відповідно до плану. Потім на їхній основі формують висновки відповідно до отриманих результатів. З урахуванням цього формуються рекомендації про те, що необхідно зробити для поліпшення існуючої ситуації і підвищення результативності управління засобами.

Тут важливо зазначити, що якість наступного етапу перевірки визначається на попередньому і залежить від якості зробленої в рамках нього роботи. Крім того, логіка побудови аудиторської перевірки передбачає можливість формування у ході її проведення висновків, які безпосередньо не відносяться до цілей перевірки, але які мають важливе значення для підвищення результативності використання праці. У зв'язку з цим відповідний орган контролю повинен передбачити процедуру доведення зазначених рекомендацій до об'єкта контролю. При цьому недоцільно їх включати в аудиторський звіт за результатами перевірки. Їх доведення необхідно здійснювати окремими інформаційними листами відповідним адресатам.

На завершальній стадії аудиту ефективності зібрані в процесі перевірки аудиторські докази аудиторю необхідно проаналізувати на основі затверджених критеріїв оцінки ефективності. За наслідками порівняння отриманих аудиторських доказів з критеріями оцінки ефективності вартл підготувати висновки, які повинні вказувати, в якому ступені результати аудиту відповідають використаним критеріям оцінки ефективності, і сформулювати висновки щодо цілей, поставлених в рамках перевірки. Тобто аудиторі проводять порівняння того, що повинно бути, і таким чином виявляють чинники, які свідчать про неефективне використання ресурсів об'єктами перевірки.

При проведенні порівняльного аналізу і підготовці висновків за його результатами варто виходити тільки з отриманих та зібраних фактичних доказів. На основі зроблених висновків аудиторі повинні визначити причини, які призводять до неефективних результатів діяльності об'єкта аудиту, і сформулювати відповідні висновки по кожній меті даної перевірки, які включають в аудиторський звіт.

Ці висновки повинні:

- підтверджувати відповідність тих або інших фактичних результатів діяльності об'єкта перевірки затвердженим критеріям;
- вказувати ступінь, характер і значущість виявлених відхилень від затверджених критеріїв;
- визначити причини існуючих проблем і результату, які вони можуть спричинити за собою;
- вказувати відповідальних осіб, до компетенції яких відносяться виявлені проблеми.

При цьому варто враховувати, що вагомість висновків залежить від переконливості доказів, а також логіки, використаної при їх підготовці.

У разі, якщо в результаті аудиту ефективності виявлені недоліки, а зроблені висновки вказують на можливість істотно підвищити якість і результати роботи підприємства, що перевіряється, аудиторі повинні підготувати відповідні рекомендації для вжиття необхідних заходів з усунення цих недоліків.

Рекомендації, ґрунтуючись на відповідних висновках, повинні бути:

- спрямованими на усунення основних причин існування виявлених недоліків або проблем;
- доступними, стислими і простими за формою, а також достатньо повними за змістом для їх розуміння у разі, якщо вони розглядаються окремо;
- орієнтованими на вживання конкретних заходів і повинні бути передані управлінському персоналу підприємства, що відповідають за їх ухвалення і вповноважених на це;
- позитивними з погляду їх тональності і змісту;
- практичними, тобто здійсненими в розумний термін і враховувати правові та інші обмеження;
- економічно ефективними, тобто витрати, пов'язані з їх виконанням, не повинні перевищувати одержану вигоду;
- орієнтованими на результати, які можна оцінити, або зміряти;
- сформульовані так, щоб можна було перевірити їх виконання.

Результати аудиту ефективності повинні відображатися в аудиторському звіті, який повинен виключати можливість неоднозначного трактування будь-яких положень і містити лише обґрунтовану та об'єктивну інформацію.

Аудиторський звіт за результатами аудиту ефективності повинен включати:

- вступну частину – в якій наводяться загальні відомості про об'єкт дослідження;
- описову частину – в якій викладається процес дослідження: які операції, процедури та системи контролювалися; які аудиторські процедури застосовувалися і в яких обсягах; яких заходів необхідно вжити підприємством для виправлення недоліків у обліку та фінансовій звітності, підвищення ефективності внутрішнього контролю; який буде позитивний ефект від запровадження таких заходів;
- рекомендації – наводяться додаткові пропозиції щодо поліпшення ведення бухгалтерського обліку, формування достовірної фінансової звітності, пропозиції щодо підвищення дієвості внутрішнього контролю, ефективності використання ресурсів підприємства;
- додатки – включають документи, які підтверджують зроблені аудитором висновки та рекомендації в аудиторському звіті.

При формуванні аудиторського звіту потрібно забезпечити:

- достовірність та повноту зібраної інформації;

- точність і об'єктивність аналізу та ґрунтовність висновків;
- реальність, конкретність та корисність наданих рекомендацій;
- переконливість (доказовість) опису висновків і рекомендацій.

Проект аудиторського звіту щодо аудиту ефективності передається для обговорення керівництву підприємства. Не виключено, що аудит ефективності може стати предметом дискусії, за наслідками якої конструктивні зауваження можуть бути не враховані. Результати обговорення проекту аудиторського звіту можуть оформлятися протоколом. Управлінський персонал підприємства здійснює моніторинг та облік стану впровадження результатів (пропозицій) аудиту ефективності, відображених в аудиторському звіті.

Висновки. Дослідження методичних аспектів аудиту ефективності дасть можливість не тільки виявити недоліки чи порушення фі-

нансово-господарської діяльності економічним суб'єктом, але й запропонувати шляхи підвищення ефективності використання ним матеріальних, трудових та інших ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: [пер. с англ.]; гл. редактор сериї проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: [пер. с англ.; предисловие С.А. Стукова] / Р. Додж. – М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Видання 2013 року / [пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, Т.Ц. Шарашидзе]. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2014. – Частина 1. – 978 с.
4. Міжнародний стандарт аудиту 230 «Аудиторська документація» // Аудитор України. – 2009. – № 5-6. – С. 28-36.

УДК 657

Якименко М.В.

здобувач кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університетуОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ РИЗИКІВ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ПРИБУТОКFEATURES OF EVALUATION IN ACCOUNTING OF THE RISKS
OF ECONOMIC ACTIVITIES AND THEIR IMPACT ON PROFITS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження особливостей проведення оцінки ризиків господарської діяльності та на основі цього виділено основні етапи оцінки ризиків у системі бухгалтерського обліку. Структуровано та наведено класифікацію ризиків-фактів господарського життя з метою їх оцінки та відображення в бухгалтерському обліку, а також запропонована система економіко-математичних показників, які застосовуються для оцінки рівня типовості ризику.

Ключові слова: ризик, факт господарського життя, рахунок-індикатор, прибуток, оцінка, математична статистика.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено исследование особенностей осуществления оценки рисков хозяйственной деятельности и на этом основании выделены основные этапы оценки рисков в системе бухгалтерского учета. Структурирована и приведена классификация рисков-фактов хозяйственной жизни с целью их оценки и отображения в бухгалтерском учете, а также предложена система экономико-математических показателей, которые используются при оценке уровня типичности риска.

Ключевые слова: риск, факт хозяйственной жизни, счет-индикатор, прибыль, оценка, математическая статистика.

ANNOTATION

In the article, the research features of conducting a risk assessment of economic activity and, on the basis of this, highlighted the main stages of risk assessment in the system of accounting. Structured and the classification of risks-facts of economic life for their evaluation and reflection in accounting, as well as the proposed system of economic-mathematical indicators, which are used to assess the level of risk distinguish

Keywords: risk, fact of economic life, indicator, profit, evaluation, mathematical statistics.

Постановка проблеми. Успіх діяльності будь-якого суб'єкта господарювання суттєво залежить від достовірності та повноти інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. З метою забезпечення ефективності діяльності підприємства повинні створювати систему управління, яка дозволяє здійснювати моніторинг та управління ризиками, систему бухгалтерського обліку та контролю таких підприємств необхідно перебудувати, орієнтуючись на вирішення завдань, які змінюються протягом життєвого циклу їх розвитку. Разом із тим нині система бухгалтерського обліку не забезпечує процес моніторингу та управління ризиками, оскільки функціонує відокремлено. У зв'язку з цим виникає необхідність розвитку аналітичної системи бухгалтерського обліку, яка б забезпечувала необхідною інформацією усі рівні управління.

Сучасні дослідження свідчать про те, що 40-50% усієї інформації є збитковою в інфор-

маційному потоці, і в той же час в обліку відсутні близько 50% інформації, необхідної для управління [1, с. 379]. Тому прийняття рішення часто ґрунтується на інтуїції управлінського персоналу, а не на точній та об'єктивній обліковій інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації бухгалтерського обліку, а також обліку фінансових результатів досліджували вітчизняні науковці, серед яких: І. Белоусова, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Л.В. Гнилицька, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцова, С.В. Івахненко, М.Я. Коробов, В.І. Кузь, А.М. Кузьминський, Я.В. Лебедзевич, А.С. Литвинова, Л.В. Нападівська, Ю.О. Ночовна, Н.В. Прохар, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, М.Г. Чумаченко та ін. Вагомий внесок у розвиток та удосконалення бухгалтерського обліку фінансових результатів зробили зарубіжні вчені: Л.А. Бернстайн, М.Ф. Ван Бреда (M.F. van Breda), Р.Н. Ентоні (R.N. Antony), М.Р. Метьюс (M.R. Mathews), М.Х.В. Перера (M.H.V. Perera), Дж. Ріс (J.S. Reece), Ж.Ф. Рішар (J.F. Rischard), Е.С. Хедріксен (E.S. Hendriksen) та ін.

Проте наукові праці вказаних вчених не враховують особливостей організації та методики бухгалтерського обліку фінансових результатів суб'єктів господарювання за умов невизначеності. У зв'язку з вищевикладеним можемо зробити висновок про необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку у відповідності до потреб управління та необхідності удосконалення облікового забезпечення управління прибутком за умов ризик-орієнтованого управління.

Мета статті полягає у визначенні особливостей відображення ризиків у системі бухгалтерського обліку та визначення порядку здійснення оцінки ризикових фактів господарського життя з метою здійснення в подальшому аналізу їхнього впливу на фінансові результати суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система бухгалтерського обліку фінансових результатів як основне джерело обліково-економічної інформації для потреб управління потребує удосконалення не лише в методологічній, але й в організаційній складовій. Для правильної організації системи бухгалтерського обліку

для потреб управління підприємством необхідно враховувати не лише законодавчі вимоги щодо такої організації та інтереси зовнішніх користувачів облікової інформації, переважну більшість з яких складають контролюючі органи, але й запити внутрішньої системи управління підприємством.

За умов невизначеності окрім інформаційних потреб системи управління підприємством необхідно враховувати і природу потенційних та фактичних господарських ризиків підприємства. Нами у цій статті безпосередньо приділена увага не усім можливим ризикам господарської діяльності, а лише тим, які є найбільш характерними для вітчизняних підприємств.

Важливим елементом методу бухгалтерського обліку є оцінка як процес вартісного вираження об'єктів бухгалтерського обліку.

Пропонуємо перелік етапів оцінки ризиків в системі бухгалтерського обліку, які наведено на рисунку 1.

Як видно на рисунку 1, запропонований процес оцінки ризиків, а точніше, фактів господарського життя, які виступають у ролі ризиків, складається з 5 послідовних етапів: ідентифікація та класифікація фактів господарського життя, пов'язаних з ризиками; оцінка ймовірності отриманих або утрачених вигід, пов'язаних з ризиками; вибір та обґрунтування способів відображення в бухгалтерському обліку в обліковій політиці підприємства відповідно до поставлених завдань з управління ризиками; вибір методичного інструментарію управління ризиками в бухгалтерському обліку; оцінка зміни вартості об'єктів бухгалтерського обліку залежно від впливу ризиків.

Особливість першого етапу – проводиться ідентифікація та класифікація фактів господарського життя, у зв'язку з чим встановлено, що усі факти господарського життя поділяються на ті, що виникли в минулому, та, відповідно, відображені вже в бухгалтерському обліку, та ті, які мають ймовірність виникнути в майбутньому, порядок оцінки яких у системі бухгалтерського обліку

потребує удосконалення. З урахуванням такого поділу фактів господарського життя, а також використовуючи існуючі рахунки-індикатори пропонуємо класифікацію ризиків-фактів господарського життя з метою їх оцінки та відображення в бухгалтерському обліку (рис. 2).

Як видно на рисунку 2, з метою удосконалення процесу оцінки ризиків, усі факти господарського життя поділено на: 1) ті, що виникли в результаті минулих подій (реалізовані); 2) ті, що виникають в поточний момент часу (поточні) та 3) ті, щодо яких існує ймовірність виникнення в майбутньому.

До першої групи належать ризики, які вже відбулися в результаті минулих подій, та наслідки яких відображені на поточний момент часу в системі бухгалтерського обліку. Оцінка таких ризиків не потребує удосконалення, оскільки такі ризики вже є відображеними за фактичними витратами або доходами, які мали місце в минулому. Особливість даних ризиків полягає в тому, що інформація, яка міститься про них на відповідних рахунках-індикаторах, використовується для оцінки потенційних ри-

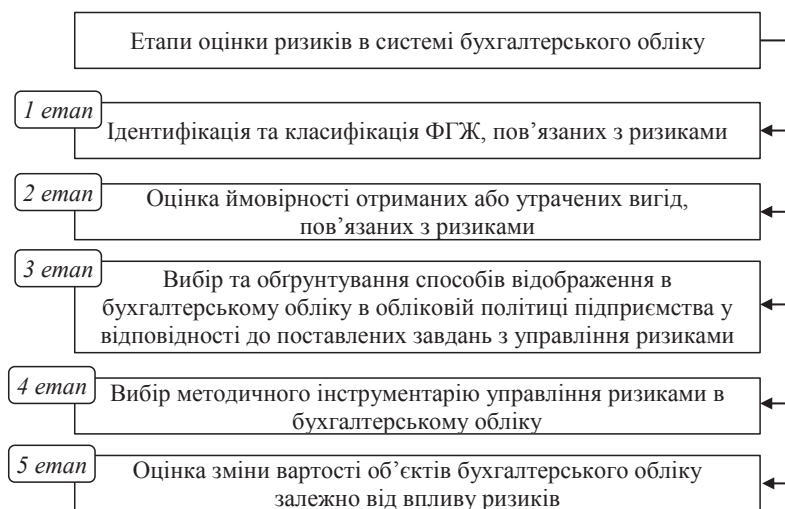


Рис. 1. Етапи оцінки ризиків в системі бухгалтерського обліку

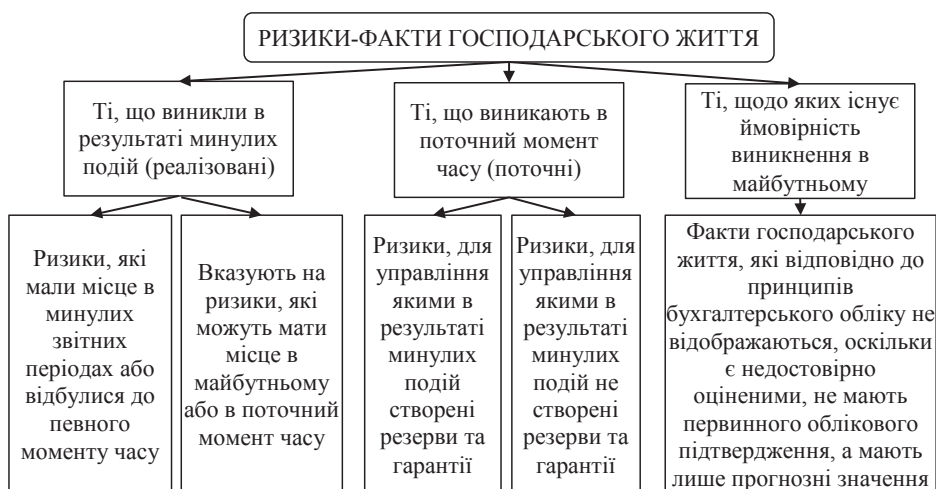


Рис. 2. Класифікація ризиків-фактів господарського життя з метою їх оцінки та відображення в бухгалтерському обліку

зиків, які можуть мати місце в майбутньому. З метою оцінки можливих ризиків та відповідно до особливостей використання рахунків-індикаторів пропонуємо серед фактів господарського життя першої групи виділити ті, які обліковуються на рахунках 18, 34, 38,46, 47, 51, 62 та вказують на можливість появи ризиків протягом найближчого часу. Так, наприклад, створений резерв сумнівних боргів вказує на появу сумнівної заборгованості, яка з часом може бути перекласифікованою у безнадійну, що, у свою чергу, призведе до виникнення ризику непогашення дебіторами боргу. Схожа ситуація спостерігається у разі отримання від покупців векселя, що вказує на проблеми у покупців зі платоспроможністю, яка за непередбачених обставин може перетворитися у ситуацію з наявністю сумнівної заборгованості. Дані рахунки виокремлено у зв'язку з тим, що ризики, які можуть виникнути в майбутньому, не підлягають оцінці, а їх потенційний розмір уже вказаний на виокремлених рахунках.

Друга група ризиків – ті, що виникають у поточний момент часу (поточні). У цій групі також проводимо поділ на дві підгрупи: 1) ризики, для управління якими в результаті минулих подій створені резерви та гарантії; 2) ризики, для управління якими в результаті минулих подій не створені резерви та гарантії. Щодо першої підгрупи, то це ті ризики, щодо яких вже були створені резерви, які обліковуються на рахунках 47 та 38. Особливість оцінки даної групи ризиків полягає в тому, витрати та вигоди від реалізації таких ризиків визначатимуться лише в межах різниці між фактичною величиною ризику та раніше створеним резервом, адже інша частина витрат уже була визнана в попередньому періоді при створенні резерву.

Щодо другої підгрупи, для якої раніше резерви не створювалися, то в поточний момент часу при відображенні в бухгалтерському обліку оцінка таких ризиків здійснюється за фактичними витратами, які підтверджуються відповідними первинними документами.

Виділена третя група ризиків – ризики, щодо яких існує ймовірність виникнення в майбутньому є найскладнішою, оскільки потребує удосконалення підходу до оцінки в умовах невизначеності. Як зазначено на рисунку 2, такі ризики не відображаються в системі бухгал-

терського обліку, оскільки таке відображення суперечило б принципу бухгалтерського обліку превалювання сутності над формою, оскільки в поточний момент часу здійснюється оцінка ймовірності їх виникнення, а сам по собі ризиковий факт господарського життя ще не відбувся.

Якщо ризик має позитивний наслідок (невизначеність), то в майбутньому з високим ступенем імовірності призведе до збільшення економічних вигід підприємства. Дана невизначеність стає звичайно наслідком незапланованих, непередбачених подій, що породжують можливість припливу економічних вигід до організації. Виходячи з вимоги обачності, невизначеність не визнається в бухгалтерському обліку, так як їх прийняття до обліку може призвести до визнання доходів, які ніколи не будуть матеріалізовані у вигляді припливу грошових коштів або іншого майна. Якщо факт отримання доходу очевидний, то пов'язаний з ним актив не є невизначеністю і повинен бути прийнятий до обліку у відповідному звітному періоді.

Підходів до оцінки ризиків нині існує безліч, проте на рівні законодавства визначається лише можливість створення резервів, таких як: резерв сумнівних боргів та резерв під забезпечення майбутніх виплат та платежів. Щодо даних резервів, то порядок їх створення та оцінки визначений Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Проте вважаємо, що підходи до оцінки таких резервів є недосконалими, оскільки не враховують факту ймовірності та невизначеності при розрахунку.

Пропонуємо оцінку можливих витрат та вигід, які можуть мати місце в майбутньому, здійснювати з урахуванням рівня типовості таких витрат та доходів на підприємстві. Такий підхід здійснюється з використанням прийомів математичної статистики, що підвищує точність розрахунку, а також використовує інформацію про ризики, які мали місце в минулому та є типовими для підприємства. Недоліком даного методу є лише те, що його не можна застосовувати до тих ризиків, ймовірність виникнення яких існує на підприємстві, але подібні ризики не виникали в минулому й, відповідно, відсутня база для оцінки таких ризиків.

Рівень типовості доходів оцінюється з використанням наступних математичних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, які застосовуються для оцінки рівня типовості ризику

№ з/п	Назва показника	Формула розрахунку	Одиниця виміру	Призначення показника
1.	Математичне очікування випадкової величини	$M(X) = \sum_{i=1}^n x_i p_i$	Грн	Розраховується рівень типовості доходів та витрат, які є наслідками реалізації ризику
2.	Середньоквадратичне відхилення випадкової величини	$R = \sigma(X) = \sqrt{DX}, \text{ де}$ $DX = M(X)^2 - M^2(X)$	%	Розраховується можлива похибка рівня типовості, яка виникає під дією умов невизначеності
3.	Коефіцієнт варіації	$V(X) = \frac{\sigma(X)}{M(X)} \times 100\%$	%	Визначається коефіцієнт ймовірності появи ризику. Що оцінюється

Як вже зазначалося вище, оцінка ризиків за рівнем типовості може бути застосована лише до тих ризиків, які вже мали місце в минулому.

Щодо оцінки ймовірності появи ризиків та їх величини нині в науці виділяється значна кількість різних методів, серед яких є найбільш поширеними такі:

– метод ринкової вартості (VaR) – показує, який максимальний збиток готовий понести суб'єкт господарювання за певний момент часу із заданою ймовірністю;

– метод капіталу (CaR) – показує, яким максимальним розміром фінансових засобів підприємство готове ризикнути;

– метод Monte Carlo VaR – використовується для складних фінансових портфелів, тому його використання ми не пропонуємо для оцінки господарських ризиків суб'єктів господарювання.

Метод ринкової вартості та метод капіталу пропонуємо підприємству самостійно обирати для оцінки ризиків, рівень типовості яких визначити неможливо.

Висновки проведених досліджень. Отже, на підставі проведеного дослідження встановлено,

що управлінські рішення щодо ризиків підприємства можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку як факти господарського життя, що здійснюють вплив на усі види активів, джерел їх утворення та зобов'язань. У бухгалтерському обліку повинні бути знайдені способи відображення в інформаційній системі таких подій з урахуванням вибору та обґрунтування способів бухгалтерського обліку в обліковій політиці, методів оцінки виділених об'єктів; створення резервів; визнання витрат тощо. Важливим елементом методу бухгалтерського обліку є оцінка, для удосконалення якої пропонуємо перелік етапів оцінки ризиків у системі бухгалтерського обліку, а також порядок оцінки ризиків у бухгалтерському обліку з використанням визначених рахунків-індикаторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харченко С.В. Современные информационные модели учетного обеспечения управления и формирования прибылью / С.В. Харченко // Молодой ученый. – 2013. – № 12. – С. 377-382.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.341.1:332.122

Зомчак Л.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Волошин І.Б.

*магістр
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

СИМУЛЬТАТИВНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

SIMULTANEOUS MODEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано модель інноваційного розвитку регіону в умовах підвищеної мінливості зовнішнього середовища на основі системи взаємозв'язаних економетричних моделей. Симультативна модель утворена системою із п'яти рівнянь, які описують динаміку обсягу виконаних наукових робіт, чисельності працівників, які ці роботи виконували, кількості освоєних інноваційних видів продукції, обсягу реалізованої інноваційної продукції та величини валового регіонального продукту. Модель реалізована на даних для Львівської області.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, інноваційна продукція, симультативна модель, отождошення моделі.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена модель инновационного развития региона в условиях повышенной изменчивости внешней среды на основе системы взаимосвязанных эконометрических моделей. Симультативная модель образована системой из пяти уравнений, описывающих динамику объема выполненных научных работ, количества работников, которые эти работы выполняли, количества освоённых инновационных видов продукции, объема реализованной инновационной продукции и величины валового регионального продукта. Модель реализована на данных для Львовской области.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационная продукция, симультативная модель, отождествление модели.

ANNOTATION

In article the model of innovative development of the region in the conditions of the increased variability of environment on the basis of system of the simultaneous equations models is proposed. The simultaneous model is formed by system of five equations describing dynamics of volume of the performed scientific works, the number of workers who performed these works, quantities of the mastered innovative types of production, volume of the realized innovative production and of a gross regional product. The model is realized on data for the Lviv Region.

Keywords: innovation, innovative development, innovative production, simultaneous model, model identification.

Постановка проблеми. Сучасні аналітичні й експертні огляди констатують факт, що в майбутньому будь-яка держава зможе розвиватися за одним із трьох сценаріїв: перший і вищий

рівень займуть держави, які створюють знання (розробки), другий рівень – держави, які на базі цих знань створюють технології, третій рівень – держави, які забезпечують енергосурсами перші два рівні. Досягнення першого із зазначених рівнів неможливо без стимулювання інноваційного розвитку економіки.

Постіндустріальний прорив, що забезпечує вихід до держав першого рівня, передбачає висування на перший план завдання формування стратегій інноваційного розвитку їх регіонів, що неможливе без ефективних моделей, які б базувались на нових знаннях та технологіях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних з інноваційним розвитком на регіональному рівні, присвячено праці вчених, серед яких Й. Мітра [1], П. Кук [2], К. Морган, К. Наувалаєрс [3], Й. Мартінес-Роман, Й. Гамеро, Й. Тамайо [4], Ф. Моулаєрт, Ф. Секія [5] та ін., а серед вчених, які застосовують до моделювання інноваційного розвитку регіонів математичний апарат, назвемо таких: Г. Ецковіч, М. Клофстен [6], М. Дудін [7], С. Радченко [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність розроблення нових моделей регіонального розвитку обумовлена назрілою необхідністю активізації інноваційної компоненти стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України, оскільки емпіричні показники показують незадовільний стан інноваційного розвитку регіонів України та їх спад за останні роки, а класичні моделі та показники інноваційного розвитку регіону неефективні у плані прогнозування майбутнього стану інноваційного розвитку.

Мета статті полягає в аналізі та розвитку теоретичних, методологічних підходів до інно-

ваційного розвитку регіону, оцінці параметрів, що впливають на інноваційний розвиток, та побудові адекватних моделей управління інноваційним розвитком регіону на основі цих параметрів.

Виклад основного матеріалу дослідження
Для виявлення чинників підвищення інноваційного потенціалу та вироблення стратегій інноваційного розвитку запропоновано економічну симульативну модель сфери інноваційної діяльності на регіональному рівні. Побудована модель описує як кількісний, так і якісний аспекти функціонування інноваційної сфери.

Нехай сфера інноваційної діяльності на регіональному рівні характеризується такими ендогенними змінними:

y_1 – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, тис. грн.;

y_2 – чисельність працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи, тис. ос.;

y_3 – кількість освоєних інноваційних видів продукції, од.;

y_4 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.;

y_5 – величина валового регіонального продукту, млн. грн.

Екзогенними змінними симульативної моделі регіонального розвитку інноваційної діяльності розглядатимемо такі змінні:

x_1 – кількість інноваційно-активних підприємств, од.;

x_2 – обсяг витрат на інновації, млн. грн.;

x_3 – індекс споживчих цін, %;

x_4 – обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.;

x_5 – кількість зайнятого населення, тис. ос.;

x_6 – дослідження і розробки, тис. грн.;

x_7 – придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій, тис. грн./\$;

x_8 – упроваджено нових технологічних процесів, од.

Симульативна модель, що описує структуру взаємозв'язків між економічними змінними, складається із таких кореляційно-регресійних залежностей:

1. Залежність обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт від кількості освоєних інноваційних видів продукції, величини валового регіонального продукту, упроваджених нових технологічних процесів та обсягу витрат на інновації:

$$y_{1t} = a_{10} + a_{12}x_{2t} + a_{18}x_{8t} + b_{13}y_{3t} + b_{15}y_{5t} + \varepsilon_{1t},$$

де a_{10} – вільний член рівняння, a_{12} , a_{18} , b_{13} , b_{15} – параметри рівняння, ε_{1t} – випадкова величина.

2. Залежність чисельності працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи, від обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт, кількості зайнятого населення та впроваджених нових технологічних процесів:

$$y_{2t} = a_{20} + a_{25}x_{5t} + a_{28}x_{8t} + b_{21}y_{1t} + \varepsilon_{2t},$$

де a_{20} – вільний член рівняння, a_{25} , a_{28} , b_{21} , b_{15} – параметри рівняння, ε_{2t} – випадкова величина.

3. Залежність кількості освоєних інноваційних видів продукції від кількості інноваційно-активних підприємств, обсягу витрат на інновації, обсягу інноваційних витрат у промисловості, досліджень і розробок, придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, чисельності працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи, та величини валового регіонального продукту:

$$y_{3t} = a_{30} + a_{31}x_{1t} + a_{32}x_{2t} + a_{34}x_{4t} + a_{36}x_{6t} + a_{37}x_{7t} + b_{35}y_{5t} + \varepsilon_{3t},$$

де a_{30} – вільний член рівняння, a_{31} , a_{32} , a_{34} , a_{36} , a_{37} , b_{35} – параметри рівняння, ε_{3t} – випадкова величина.

4. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції від кількості освоєних інноваційних видів продукції, індексу споживчих цін, кількості зайнятого населення, кількості інноваційно активних підприємств:

$$y_{4t} = a_{40} + a_{41}x_{1t} + a_{43}x_{3t} + a_{45}x_{5t} + b_{43}y_{3t} + \varepsilon_{4t},$$

де a_{40} – вільний член рівняння, a_{41} , a_{43} , a_{45} , b_{43} – параметри рівняння, ε_{4t} – випадкова величина.

5. Залежність валового регіонального продукту від індексу споживчих цін, кількості зайнятого населення, обсягу реалізованої інноваційної продукції та обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт:

$$y_{5t} = a_{50} + a_{53}x_{3t} + a_{55}x_{5t} + b_{51}y_{1t} + b_{54}y_{4t} + \varepsilon_{5t},$$

де a_{50} – вільний член рівняння, a_{53} , a_{55} , b_{51} , b_{54} – параметри рівняння, ε_{5t} – випадкова величина.

У загальній постановці модель матиме вигляд:

$$y_{1t} = a_{10} + a_{12}x_{2t} + a_{18}x_{8t} + b_{13}y_{3t} + b_{15}y_{5t} + \varepsilon_{1t},$$

$$y_{2t} = a_{20} + a_{25}x_{5t} + a_{28}x_{8t} + b_{21}y_{1t} + \varepsilon_{2t},$$

$$y_{3t} = a_{30} + a_{31}x_{1t} + a_{32}x_{2t} + a_{34}x_{4t} + a_{36}x_{6t} + a_{37}x_{7t} + b_{35}y_{5t}, \quad (1)$$

$$y_{4t} = a_{40} + a_{41}x_{1t} + a_{43}x_{3t} + a_{45}x_{5t} + b_{43}y_{3t} + \varepsilon_{4t},$$

$$y_{5t} = a_{50} + a_{53}x_{3t} + a_{55}x_{5t} + b_{51}y_{1t} + b_{54}y_{4t} + \varepsilon_{5t}.$$

Згорнуте вираження скороченої форми залежності ендогенних змінних від усіх екзогенних змінних можна записати таким чином:

$$y_{1t} = \pi_{10} + \pi_{11}x_{1t} + \pi_{12}x_{2t} + \pi_{13}x_{3t} + \pi_{14}x_{4t} + \pi_{15}x_{5t} + \pi_{16}x_{6t} + \pi_{17}x_{7t} + \pi_{18}x_{8t} + v_{1t};$$

$$y_{2t} = \pi_{20} + \pi_{21}x_{1t} + \pi_{22}x_{2t} + \pi_{23}x_{3t} + \pi_{24}x_{4t} + \pi_{25}x_{5t} + \pi_{26}x_{6t} + \pi_{27}x_{7t} + \pi_{28}x_{8t} + v_{2t};$$

$$y_{3t} = \pi_{30} + \pi_{31}x_{1t} + \pi_{32}x_{2t} + \pi_{33}x_{3t} + \pi_{34}x_{4t} + \pi_{36}x_{6t} + \pi_{37}x_{7t} + v_{3t};$$

$$y_{4t} = \pi_{40} + \pi_{41}x_{1t} + \pi_{42}x_{2t} + \pi_{43}x_{3t} + \pi_{44}x_{4t} + \pi_{45}x_{5t} + \pi_{46}x_{6t} + \pi_{47}x_{7t} + v_{4t};$$

$$y_{5t} = \pi_{50} + \pi_{51}x_{1t} + \pi_{52}x_{2t} + \pi_{53}x_{3t} + \pi_{54}x_{4t} + \pi_{55}x_{5t} + \pi_{56}x_{6t} + \pi_{57}x_{7t} + \pi_{58}x_{8t} + v_{5t}.$$

де π_{ij} – невідомі параметри згорнутого вираження скороченої форми моделі $i=1, 5$, $j=0, 8$.

Модель (1) можна представити у табличній формі (табл. 1), та, порахувавши ранги матриць для кожного з рівнянь (елементами таких матриць є коефіцієнти при змінних, в інших рівняннях моделі, крім даного, які відсутні в даному рівнянні), можна перевірити модель на ототожнення.

Ранги всіх матриць рівні 4 (пораховано в середовищі Mathcad).

Умову порядку для моделі подано у таблиці 2.

Отже, згідно з умовою порядку та ранговою умовою, усі рівняння моделі, окрім третього, є переототожненими. Третє рівняння моделі точно ототожене. Виходячи з результатів перевірки, розв'язувати модель необхідно двокроковим методом найменших квадратів.

Вхідні дані для реалізації моделі (1) наведені в табл. 3 та 4. Дані отримані із офіційного сайту Головного управління статистики у Львівській області [9]. Табл. 3 позначає ендо-

генні змінні для Львівської області в період з 2000 по 2012 р. включно.

У табл. 4 указані всі екзогенні змінні за цей же період для Львівської області. Під час застосування методу найменших квадратів до переототожнених структурних рівнянь можна отримати декілька різних оцінок одного структурного параметра.

Щоб провести оцінювання параметрів переототожнених рівнянь, спеціально розроблений двокроковий метод найменших квадратів. Цей метод можна також використовувати і для оцінювання структурних параметрів точно ототожнених рівнянь.

Таблиця 1

Таблична форма симульативної моделі

№ рівняння	Ендогенні змінні					Екзогенні змінні							
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
1	1	0	$-b_{13}$	0	$-b_{15}$	0	$-a_{12}$	0	0	0	0	0	$-a_{18}$
2	$-b_{21}$	1	0	0	0	0	0	0	0	$-a_{25}$	0	0	$-a_{28}$
3	0	0	1	0	$-b_{35}$	$-a_{31}$	$-a_{32}$	0	$-a_{34}$	0	$-a_{36}$	$-a_{37}$	0
4	0	0	$-b_{43}$	1	0	$-a_{41}$	0	$-a_{43}$	0	$-a_{45}$	0	0	0
5	$-b_{51}$	0	0	$-b_{54}$	1	0	0	$-a_{53}$	0	$-a_{55}$	0	0	0

Таблиця 2

Умова порядку ототоження симульативної моделі

Номер рівняння	Кількість невиключених екзогенних змінних, $k - k_i$	Кількість включених ендогенних змінних, зменшена на 1, $m_i - 1$	Висновок про можливе ототоження
1	6	2	Переототожене
2	6	3	Переототожене
3	3	3	Точно ототожене
4	5	3	Переототожене
5	6	2	Переототожене

Таблиця 3

Ендогенні змінні моделі інноваційного розвитку Львівської області за 2000–2012 рр.

Рік	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, у фактичних цінах, (тис. грн.)	Кількість працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи	Освоєно нових видів продукції, одиниць	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	ВРП у фактичних цінах, млн. грн.
2000	12406,80	9724,00	1242,00	151,70	9886,00
2001	17941,80	9083,00	2277,00	205,00	9870,00
2002	21325,90	8426,00	2081,00	406,50	11364,00
2003	24057,70	8366,00	1984,00	393,60	12980,00
2004	31353,90	8006,00	182,00	331,20	13992,00
2005	46698,30	7690,00	183,00	343,40	17192,00
2006	57531,90	7281,00	102,00	423,60	21486,00
2007	75434,10	6918,00	190,00	1064,20	27987,00
2008	94966,40	6474,00	138,00	627,10	35534,00
2009	93096,60	6311,00	152,00	690,80	35955,00
2010	108451,10	6131,00	117,00	383,60	41655,00
2011	106436,10	5644,00	119,00	447,40	52103,00
2012	125030,80	5623,00	115,00	658,10	61962,00

Джерело: [9]

Симультативна модель функціонування інноваційної сфери Львівської області має такий вигляд:
 $\bar{y}_{1t} = 19185,95 + 0,079917x_{2t} - 75,7368x_{8t} - 8,4774279y_{3t} + 1,554827739y_{5t};$
 $\bar{y}_{2t} = -3595,61 + 10,651625x_{5t} + 2,141391x_{8t} - 0,02945y_{1t};$
 $\bar{y}_{3t} = -199,172 + 24,32743x_{1t} - 0,1153x_{2t} + 124,6292x_{4t} - 0,08784x_{6t} - 0,01622x_{7t} - 0,00085y_{5t};$
 $\bar{y}_{4t} = 4755,811 + 7,21232x_{1t} - 0,71366x_{3t} - 4,00034x_{5t} - 0,12313y_{3t};$
 $\bar{y}_{5t} = -49307,5 - 63,9308x_{3t} + 50,00062x_{5t} + 0,49054045y_{1t} - 16,613482y_{4t}.$

Відношення множинної детермінації для кожного із рівнянь, відповідно, $R^2 = 0,8075; 0,8648; 0,7315; 0,9133; 0,7627$ свідчать про тісну кореляційну залежність та правильну специфікацію моделі. Емпіричні значення критерію фон Неймана для моделі становлять $Q_1 = 1,334571853$, $Q_2 = 1,480379$, $Q_3 = 1,423953$, $Q_4 = 2,694063$, $Q_5 = 1,42476032$ відповідно та свідчать про відсутність у моделі автокореляції. Це означає, що для симультавної моделі (1) можна використовувати метод найменших квадратів, за допомогою якого отримані оцінки є ефективні.

Для визначення адекватності моделі ще можна скористатись тим фактом, що симульта-

тивна модель функціонування системи інноваційної діяльності Львівської області побудована на основі статистичних даних за 2000–2012 рр., а її перевірку можна здійснити на основі відомих значень показників за 2013 та 2014 рр. Здійснивши порівняння прогнозних та фактичних значень показників (табл. 5), можна на практиці перевірити точність моделі.

Так, маючи значення екзогенних змінних за 2013–2014 рр., спробуємо спрогнозувати значення шуканих величин і порівняти їх із фактичними значеннями.

Так, теоретичне значення обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах у 2013 р. склало 143100,8916 тис. грн., що на 7824,39 тис. грн. більше, ніж його фактичне значення. Теоретичне значення цього ж показника в 2014 р. склало 135351,5703 тис. грн., що на 1625,37 тис. грн. більше за фактичне.

Теоретичне значення кількості працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на 2013 р. склало 6677,975818 тис. ос.

Таблиця 4
Екзогенні змінні моделі інноваційного розвитку Львівської області за 2000–2012 рр.

Кількість інноваційно активних підприємств, од.	Обсяг витрат на інновації	Індекси споживчих цін	Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	Кількість зайнятого населення, тис. ос.	Дослідження і розробки	Придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій	Упроваджено нових технологічних процесів, од.
97,00	41448,50	122,20	41,50	1249,50	3457,60	31090,70	82,00
82,00	29619,90	123,40	29,60	1234,10	1954,20	26377,50	47,00
88,00	108652,40	105,80	108,70	1192,40	4206,90	73057,90	33,00
93,00	69682,40	101,20	69,70	1192,40	3766,30	49961,50	83,00
58,00	64423,40	106,10	64,40	1174,50	4780,80	50875,60	73,00
44,00	75858,00	111,40	75,90	1167,00	5973,00	60392,90	55,00
62,00	72457,50	107,50	72,50	1166,90	8645,80	57989,40	8,00
127,00	272507,90	106,60	272,50	1167,70	22186,60	229411,50	54,00
101,00	296662,20	120,30	296,70	1182,20	12493,00	221170,60	54,00
106,00	211070,70	125,30	211,10	1185,50	10506,40	182052,30	56,00
102,00	139335,40	111,40	139,30	1190,00	7734,50	113473,30	63,00
100,00	162676,80	108,60	162,70	1192,80	7869,30	148192,80	39,00
101,00	280614,40	104,60	280,60	1189,00	10452,50	259954,90	46,00

Джерело: [9]

Таблиця 5
Значення екзогенних змінних моделі для Львівської області за 2013–2014 рр.

	2013	2014
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	116	129
Обсяг витрат на інновації	257053,9	219754,3
Індекси споживчих цін	98,7	100,4
Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	257,1	219,8
Кількість зайнятого населення, тис. ос.	1189,0	1135,4
Дослідження і розробки	15719,4	16847,8
Придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій	232494,4	149875,6
Упроваджено нових технологічних процесів, од.	47	60

Фактичне значення цього показника в 2013 р. становило 5177,00 тис. ос., що на 1500,98 тис. ос. менше за його прогнозне значення. У 2014 р. кількості працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила 4783 тис. ос., його ж прогнозне значення склало 3287,634 тис. ос.

У 2013 р. було освоєно 111 од. нових видів продукції, його ж прогнозне значення склало 56,78 од. нових видів продукції. У 2014 р. було освоєно 129 од. нових видів продукції, що на 18 од. більше, ніж у попередньому. Прогнозне значення цього показника в 2014 р. склало 16,421 од. продукції.

Фактичне значення обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2013–2014 рр. становило 849,50 і 731,90 млн. грн. відповідно. Прогнозне значення цієї величини за 2013–2014 рр. склало 731,3581612 і 5081,701982 млн. грн. відповідно.

ВРП у фактичних цінах у 2013–2014 рр. становив 63329 і 59862 млн. грн. Прогнозне значення за ці роки склало 42264,656 і 18157,206 млн. грн. відповідно.

Зауважимо також, що результати дослідження корелюють із стратегічними цілями Львівської області, прописаними у проекті стратегії розвитку Львівської області на період до 2020 р. [10] у розрізі інновацій.

Висновки. Аналізуючи отримані результати і порівнюючи їх із фактичними даними, можна зробити висновок, що модель адекватно відображає зміни інноваційної діяльності Львівської області. Як видно із отриманих даних, до 2013 р. включно спостерігалось зростання показників інноваційної діяльності. У 2014 р. відбувся спад в економіці, що відобразилось і на інноваційній діяльності. Цю тенденцію змогла відобразити і спрогнозувати запропонована модель (1).

Проте для можливого покращання розв'язку моделі при наступних її дослідженнях можна

врахувати нелінійність зв'язків у моделі. Проте розв'язок такої моделі дуже ускладнений, що, у свою чергу, ускладнює й економічну інтерпретацію такого розв'язку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mitra J. Entrepreneurship, innovation and regional development: an introduction / J. Mitra – Routledge. – 2013. – 341 p.
2. Cooke P. Handbook of regional innovation and growth / P. Cooke, B. Asheim, R. Boschma, R. Martin, D. Schwartz, F. Tdtling. – Edward Elgar Publishing. – 2013. – 629 p.
3. Morgan K. Regional innovation strategies: the challenge for less favoured regions / K. Morgan, C. Nauwelaers. – Psychology Press. – 1999. – 365 p.
4. Martinez-Roman J.A. Analysis of innovation in SMEs using an innovative capability-based non-linear model: A study in the province of Seville (Spain) / J.A. Martinez-Roman, J. Gamero, J.A. Tamayo // Technovation. – 2011. – № 31(9). – P. 459–475.
5. Moolaert F. Territorial innovation models: a critical survey / F. Moolaert, S. Farid // Regional studies. – 2003. – № 37(3). – P. 289–302.
6. Etzkowitz H. The innovating region: toward a theory of knowledge-based regional development / H. Etzkowitz, M. Klofsten // R&D Management. – 2005. – № 35(3). – P. 243–255.
7. Dudin M. N. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, V.D. Sekerin, M.Y. Veselovsky, V.G. Aleksakhina // Life Science Journal. – 2014. – № 11(8). – P. 549–552.
8. Radchenko S. Innovative Model of Economic Development in the Region / S. Radchenko, J. Zajac, M. Kočiško, Z. Hutyróvá, J. Zajac, A. Bernat // Applied Mechanics and Materials. – 2015. – Vol. 718. – P. 9–15.
9. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lv.ukrstat.gov.ua.
10. Проект стратегії розвитку Львівської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.loda.gov.ua/upload/users_files/1/upload/Documets/STRATEG_Ya_final_18.01.2016.docx.

УДК 330.342.3:330.46

Іванченко Г.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Далайін Бадер Омар Ахмад
аспірант кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТРОФІЧНІ ВІДНОШЕННЯ В ЕВОЛЮЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

TROPHIC RELATIONS IN THE EVOLUTIONARY PROCESS OF MERGERS AND ACQUISITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто еволюційні методи та підходи, які використовуються для дослідження моделі, яка описує динаміку чисельності популяцій, що взаємодіють за принципом «хижак – жертва», у трофічній мережі відносин: «продуцент» → «сировина» → «консумент – потенційний конкурент» → «покупець – господарюючий суб'єкт (потік грошових коштів)» для підприємств молочної промисловості. Обґрунтовано, що введення аналогії з моделями чисельності популяцій у біології дозволяє отримати результати еволюційного прогнозування синергетичного ефекту M&A.

Ключові слова: хижак, жертва, трофічній мережі відносин, продуцент, консумент, еволюція, популяція, трофічні ресурси, M&A, синергетичний ефект, трофічний граф, чистий приведенний ефект синергії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены эволюционные методы и подходы, используемые для исследования модели, описывающей динамику численности популяций, взаимодействующих по принципу «хищник – жертва», в трофической сети отношений: «продуцент» → «сырье» → «консумент – потенциальный конкурент» → «покупатель – хозяйствующий субъект (поток денежных средств)» для предприятий молочной промышленности. Обосновано, что введение аналогии с моделями численности популяций в биологии позволяет получить результаты эволюционного прогнозирования синергетического эффекта M&A.

Ключевые слова: хищник, жертва, трофические сети отношений, продуцент, консумент, эволюция, популяция, трофические ресурсы, M&A, синергетический эффект, трофический граф, чистый приведенный эффект синергии.

ANNOTATION

The article describes the evolutionary methods and approaches used to study the model describing the dynamics of populations interacting on a «predator – prey» in the food web of relations: «producer» → «raw» → «consumer – potential competitor» → «an economic purchasing subject (cash flow)» for the dairy industry. It is proved that the introduction of similar models of populations in biology allows you to predict the result of evolutionary synergies M&A.

Keywords: predator, victim trophic network of relationships, producers, Consumer, evolution, population, trophic resources, M&A, a synergistic effect, trophic graph, the net present synergy.

Постановка проблеми. Останніми роками дослідники намагаються застосувати ідеї еволюційного проектування систем (Evolutionary Systems Design – ESD) як основу для проектів моделювання процесів управління підприємством. ESD засноване на загальній теорії еволю-

ції (General Evolution Theory) і методології конструювання соціальних систем (Social Systems Design), доповнених критичною теорією систем (Critical Systems Theory).

Якщо еволюція в біології – це зміна організації тіла тварин, то на рівні підприємства – це зміна організації підприємства і його підсистем [6].

Еволюційний підхід в економічній науці сформувався на стику різних наукових напрямів [2]. Основні принципи еволюційного підходу в економіці були запозичені з еволюційної біології. Економічні явища володіють деякими властивостями, характерними для фізичних процесів: еволюційністю, стохастичністю, наявністю процесів, що самопідтримуються [1]. Передбачається, що в економічній системі існують аналоги механізмів спадковості, мінливості, природного відбору і різноманітності, а в економічній популяції підприємства конкурують один з одним за загальні трофічні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перша модель, яка описує динаміку чисельності (щільність) двох популяцій, що взаємодіють за принципом «хижак – жертва», була запропонована незалежно А. Лотка (1925 р.) і В. Вольтерра (1931 р.) [5].

У 1936 р. А.Н. Колмогоров [4] запропонував використовувати для опису динаміки системи «хижак – жертва» наступну систему рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = N_1 g_1(N_1, N_2) \\ \frac{dN_2}{dt} = N_2 g_2(N_1, N_2) \end{cases},$$

де N_1 – чисельність популяції «потенційний конкурент»;

N_2 – чисельність популяції «господарюючий суб'єкт»;

$g_1 = \varepsilon_1 - \gamma_1 N_2$, $g_2 = \gamma_2 N_1 - \varepsilon_2$ – коефіцієнти синергетичного ефекту еволюційного приросту (або зменшення) популяції підприємств.

Залежно від вибору коефіцієнтів модель описує або боротьбу підприємств за загальний

ресурс, або взаємодію поглинання типу «господарючий суб'єкт – потенційний конкурент», коли одне підприємство поглинається іншим.

Кожна економічна система здійснює перетворення деякого набору ресурсів в продукцію. Незалежно від спеціалізації системи і специфіки її функціонування, по суті, типи використовуваних нею ресурсів однакові – основні засоби, оборотні кошти і праця. Додаткові параметри системи можуть характеризувати чутливість виробництва популяції «потенційного конкурента» до браку ресурсу і найбільшого темпу попиту на продукцію підприємства популяції «господарючий суб'єкт», готовність виробників задовольняти наявний попит на продукцію і також темпи згорання виробництва даного виду продукції за відсутності попиту «потенційного конкурента» і т.п.

Стратегічним фактором успіху компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках є збільшення її ринкової вартості, що здійснюється через фінансування як за рахунок власних, запозичених засобів, так іншої компанії за допомогою складного механізму M&A (Mergers&Acquisitions).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з основних мотивів M&A є прагнення отримати синергетичний ефект, тобто створити вартість, яка перевищує сепаративну вартість компаній, що поглинаються, за рахунок використання активів обох компаній.

В основу математичної моделі динаміки конкуренції по аналогії з моделями чисельності популяцій у біології «хижак – жертва» покладено визначення балансу сумарної чисельності популяції. Для економічної системи це може бути обсяг виробництва, прибуток, ціна акцій, кількість клієнтів і т. д.

Якщо в системі конкурують декілька популяцій фірм, підприємств, організацій, то рівняння динаміки для кожної з них необхідно доповнити перехресними зв'язками, взаємним впливом один на одного.

Мета статті полягає у дослідженні трофічних відносин в еволюційних процесах злиття та поглинання підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо систему «хижак – жертва» з урахуванням нелінійності розмноження жертви при малій щільності популяції і конкуренції жертв, для простоти обмежившись граничним випадком. Позначимо популяції блоками, а трофічні відносини між ними – стрілками, що указують напрями потоків речовини – енергії, прибутку. Очевидно, що існують лише два типи зв'язків трофічного графа системи. Граф, зображений на рис. 1 зліва направо лінією, назвемо прямим зв'язком популяції мережі, а зображений справа наліво зворотним зв'язком – циклом.

Цей граф задає лише відносини між популяціями в системі. Для того щоб уявити собі функціонування системи загалом, ми повинні крім того знати, як поводитись кожна з чотирьох вхідних популяцій у динамічному співтоваристві окремо.

Комплекс сценаріїв (табл. 1), що дозволяє відображати можливі умови зовнішнього середовища (у т. ч. економічної політики держави) досліджуваної популяції, містить різні набори функції і параметрів підсистем середовища, вплив яких позначений у таблиці стрілками (L, J).

Тип трофічної функції можна інтерпретувати як результат сумарного урахування двох елементарних чинників: нелінійного характеру залежності швидкості M&A від щільності популяції жертви при малій щільності і насичення хижака при великій щільності популяції жертви.

Економічні явища володіють деякими властивостями, характерними для фізичних процесів: нерівноважністю, стохастичністю, наявністю процесів, що самопідтримуються.

Побудова динамічної моделі спирається на значне спрощення ситуації, яка досліджується. Однак навіть досить грубе спрощення дозволяє глибше зрозуміти сутність процесів еволюції популяцій. Методами якісного дослідження ми маємо можливість виявити наслідки тих

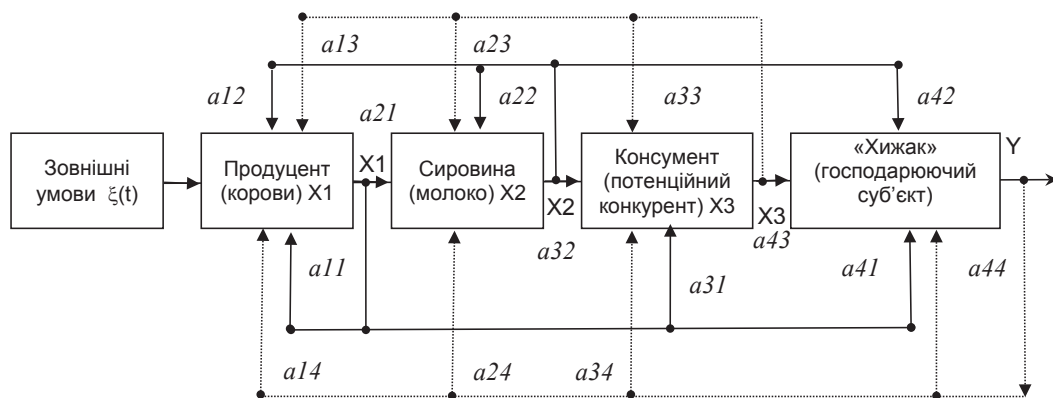


Рис. 1. Трофічний граф мережі відносин: «продуктент» → «сировина» → «консумент – потенційний конкурент» → «покупець – господарючий суб'єкт (потік грошових коштів)» при реалізації факультативного хижацтва

Таблиця 1

Популяції		«продукент» Корови	«сировина» Молоко	«консумент потенційний конкурент»	«покупець – господарючий суб'єкт»	Коефіцієнт доступності трофічного ресурсу
Змінні		x1	x2	x3	y	
«продукент» Корови	x1	a11	a12	a13	a14	K1
«сировина» Молоко	x2	a21	a22	a23	a24	K2=f(K1)
«консумент – потенційний конкурент»	x3	a31	a32	a33	a34	K3=f(K1,K2)
«покупець – господарючий суб'єкт»	y	a41	a42	a43	a44	K4=f(K1,K2,K3)

чи інших заходів впливу на досліджувану систему, вивчаючи результати зміни параметрів моделі. Такий аналіз дуже важливий, оскільки насправді в економічних реаліях нечасто вдається знайти явне рішення диференціальних рівнянь, особливо нелінійних.

Не буває двох абсолютно ідентичних процесів злиття, тому в розрахунках використовуються усереднені ринкові еволюційні мультиплікатори, до того ж порівняльний підхід не дозволяє виявити всі потенційні джерела синергії. Тому, на нашу думку, на основі даного підходу можна набути лише приблизного значення ефекту синергії.

З урахуванням вищевикладеного представляється доцільним використовувати величину ефекту синергії на основі – NPVS(Net present value synergies) чистого приведенного ефекту синергії. Якщо в системі конкурують декілька «популяцій» – фірм, підприємств, організацій, то система диференціальних рівнянь, що описують економічну систему, має вигляд:

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} = a_{11} * (x_1(t) - \frac{x_1(t)^2}{K_1}) + a_{12} * x_1(t) * x_2(t) - a_{13} * x_1(t) * x_3(t) - a_{14} * x_1(t) * y(t) - \xi(t) \\ \frac{dx_2}{dt} = a_{22} * (x_2(t) - \frac{x_2(t)^2}{K_2}) + a_{21} * x_2(t) * x_1(t) - a_{23} * x_2(t) * x_3(t) - a_{24} * x_2(t) * y(t) \\ \frac{dx_3}{dt} = a_{33} * (x_3(t) - \frac{x_3(t)^2}{K_3}) + a_{31} * x_3(t) * x_1(t) + a_{32} * x_3(t) * x_2(t) - a_{34} * x_3(t) * y(t) \\ \frac{dy}{dt} = a_{44} * (y(t) - \frac{y(t)^2}{K_4}) + a_{41} * y(t) * x_1(t) + a_{42} * y(t) * x_2(t) + a_{43} * y(t) * x_3(t) \\ NPVS = \sum_{i=1}^n \frac{\Delta y_i}{(1+r)^i} - P - E; \end{cases}$$

де $x_i(t)$ – чисельність популяції трофічної мережі для економічної системи. Це може бути, відповідно: обсяг виробництва, прибуток, ціна акцій, кількість клієнтів, питомі доходи i -го підприємства (популяції) на одиницю капіталу;

a_{ij} – усереднені ринкові еволюційні мультиплікатори;

a_{ii} – мультиплікатор збільшення швидкості росту питомих доходів i -го підприємства, залежить від джерела доходів. Чим краще положення підприємства, тим більше a_{ii} ;

$y(t)$ – чисельність популяції «покупець – господарючий суб'єкт»;

Δy_i – потік грошових коштів для акціонерів під час M&A;

$K2=f(K1), K3=f(K1,K2), K4=f(K1,K2,K3)$ – коефіцієнти доступності трофічних ресурсів;

$\frac{x_i(t)^2}{K_j}, \frac{y(t)^2}{K_4}$ – зниження швидкості росту питомих доходів підприємства через вплив конкуруючих підприємств, урахування внутрішньовидової популяційної конкуренції пов'язане з «конкуренцією» за ресурси (трудові, природні, інформаційні і т. д.). Забезпечує зворотний зв'язок; $i, j = 1, 2, 3$;

$\frac{dx_i}{dt}, \frac{dy}{dt}$ – збільшення швидкості росту питомих доходів i -го підприємства, залежне від джерела доходів;

NPVS(Net present value synergies) – чистий приведений ефект синергії;

r_e – ставка дисконтування;

P – премія, що виплачується при поглинанні акціонерам;

E – витрати покупця в ході M&A.

Третя стадія життєвого циклу добіфуркаційного періоду розвитку підприємства –віолентна (від. лат. *violent* – шалений, силовий). Віолент (біологічний аналог) – рослина з особливим типом стратегії поведінки, що вимагає для свого розвитку стабільних умов середовища, багатого ресурсами, яка відрізняється низькою продуктивністю і високою конкурентною здатністю.

Висновки. Результати еволюційного прогнозування синергетичного ефекту M&A у період третьої стадії життєвого циклу добіфуркаційного періоду розвитку підприємства на прикладі трофічної мережі підприємств молочної промисловості наведено на рис. 2.

У цей період підприємство досягає зрілого стану, стійкого положення на ринку. Конкурентоспроможність його висока, підприємство відчуває себе впевнено. Це етап вироблення структури. Підприємство збільшує випуск продукції і розширює ринок надання послуг. Керівники виявляють нові можливості розвитку. Структура підприємства стає більш комплексною і відпрацьованою. Механізм ухвалення рішень децентралізований.

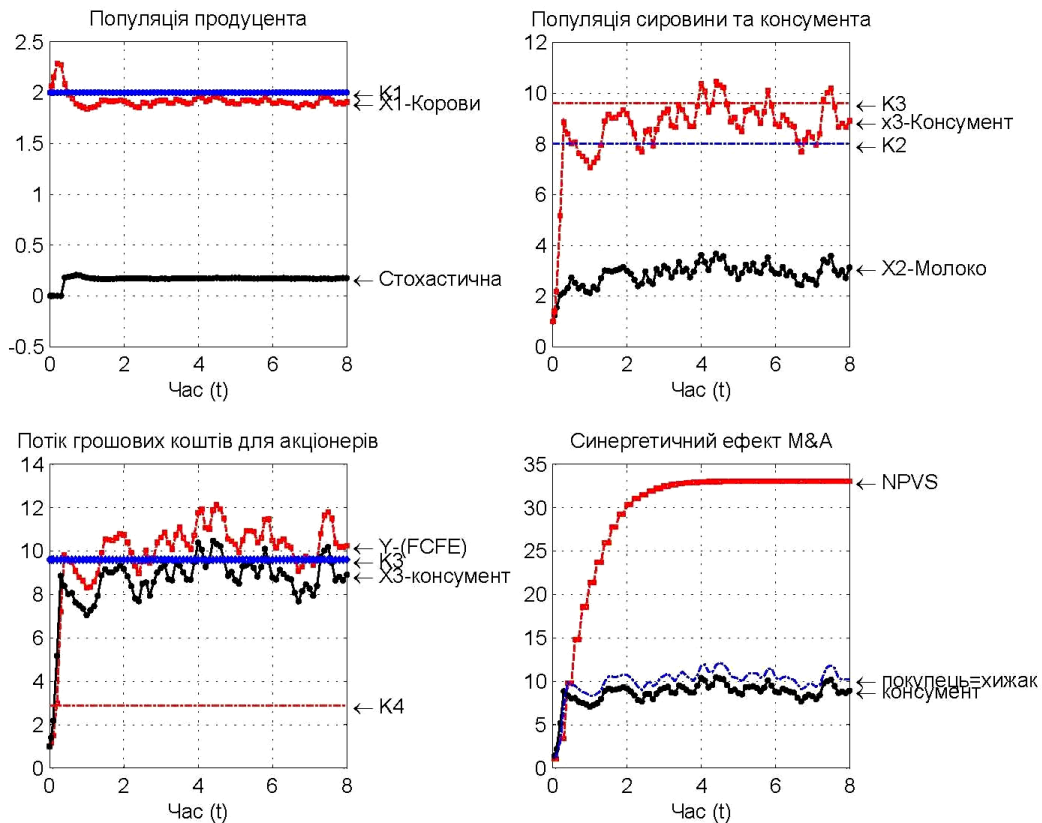


Рис. 2. Динаміка доходів у системі третьої стадії життєвого циклу добіфуркаційного періоду розвитку підприємства (сценарій «Віолент»)

Структура підприємства стабілізується, вводяться правила, визначаються процедури. Упор робиться на ефективність інновацій і стабільність. Органи по виробленню і ухваленню рішень стають провідними компонентами підприємства. Зростає роль вищої керівної ланки підприємства, процес ухвалення рішень стає більш зваженим, консервативним. Ролі уточнені таким чином, що вибуття тих або інших членів підприємства не викликає серйозної небезпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Далайін Б.О.А., Іванченко Г.Ф. Еволюційна теорія та проблеми моделювання процесів управління підприємством / Б.О.А. Далайін, Г.Ф. Іванченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 3. – С. 224–228.
2. Іванченко Г.Ф. Прикладні системи штучного інтелекту : [навч. посіб.] / Г.Ф. Іванченко. – К. : КНЕУ, 2014. – 630 с.
3. Базыкин А.Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций / А.Д. Базыкин. – М. ; Ижевск : Институт компьютерных исследований. 2003. – 368 с.
4. Базыкин А.Д. Математическая биофизика взаимодействующих популяций / А.Д. Базыкин. – М. : Наука, 1985. – 165 с.
5. Базыкин А.Д. Система Вольтерра и уравнение Михаэлиса-Ментен / А.Д. Базыкин // Вопросы математической генетики. – Новосибирск, 1974. – С. 103–143.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ. – 474 с.

УДК 65.012.8:631.11

Іванченко Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

АДАПТИВНА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

ADAPTIVE MONITORING AND MANAGEMENT SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методики та підходи, які використовуються для створення адаптивної системи моніторингу та управління економічною безпекою підприємства. Обґрунтовано, що завдяки введенню нечіткості в онтологію та переходу від звичайних онтологій до нечітких система придатна для вирішення складних логічних завдань в умовах нечіткої невизначеності і опрацювання інформації в реальному масштабі часу пошуку нечіткого логічного висновку та дозволяє виконувати паралельну, керовану потоком активну обробку даних про стан економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: адаптивна система моніторингу, економічна безпека підприємства, нечіткий логічний висновок, нечітка онтологія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методы и подходы, которые используются для создания адаптивной системы мониторинга и управления экономической безопасностью предприятия. Обосновано, что благодаря введению нечеткости в онтологию и переходу от обычных онтологий к нечетким система пригодна для решения сложных логических задач в условиях нечеткой неопределенности и обработки информации в реальном масштабе времени поиска нечеткого логического вывода и позволяет выполнять параллельную, управляемую потоком активную обработку данных о состоянии экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: адаптивная система мониторинга, экономическая безопасность предприятия, нечеткий логический вывод, нечеткая онтология.

ANNOTATION

The article described the methods and approaches used to create adaptive monitoring and management of economic security. Proved that through the introduction of fuzziness in the ontology, and the transition from conventional ontologies to fuzzy system suitable to solve complex logical problems in terms of fuzzy uncertainty and processing information in real-time search fuzzy inference, and allows you to perform parallel, controlled flow, active handling data on the economic security.

Keywords: adaptive monitoring system, economic security, fuzzy inference, fuzzy ontology.

Постановка проблеми. Система управління ЕкБП характеризуються великою кількістю індикаторів, високим рівнем динамічності соціально-економічних процесів, впливом особистості на процес розробки стратегічних програм, залежністю прийнятих стратегічних рішень управління від суб'єктивних знань людини, що приймає рішення (ЛПР) [4].

У статті поставлено задачу опису створення адаптивної системи моніторингу та управління ЕкБП за рахунок уведення нечіткого семантико-онтологічного ядра в складі блоків: онтології потенціалів, бази фактів потенціалів, машини чіткого висновку, онтології завдань

для потенціалів, онтології методів вирішення завдань потенціалів, аксіом бази чітких правил, предикатів бази чітких правил, переходу до нечіткості, прийняття рішень, нечіткої бази знань, переходу до чіткого (числового) значення, виведення показників ЕкБП, розрахунку ЕкБП рівень, та нових блоків. Запропонована система компонується з нечіткою онтологією представлення бази знань, яка враховує наявні індикатори роботи функціональних підсистем потенціалів: фінансового, маркетингового, техніко-технологічного, кадрового та інтелектуального, політико-правового, інформаційно-аналітичного, логістичного, екологічного, силового, ринкового, інтерфейсного і т. п., що дозволяє отримати оптимальне рішення та визначити стратегії управління ЕкБП [2; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки системи управління економічною безпекою займалися такі науковці, як А.М. Штангрет, Є.А. Олейніков, М. Бендиктов, Є Хрустальов та ін. У сучасній науці існує широкий інструментарій моделей та методів побудови системи управління економічної безпеки. Сьогодні актуальними є задачі пошуку ефективних об'єктивних стратегій управління функціональними потенціалами економічної безпеки підприємства (ЕкБП) в умовах нечіткості, конфлікту та породженого цим ризику.

Мета статті полягає в описі основних блоків створення адаптивної системи моніторингу та управління ЕкБП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доменний простір потенціалів (ДП) – це сфера дій та інтересів безпеки підприємства, в умовах яких здійснюються моніторинг та управління ЕкБП. Нечіткі знання ДП ЕкБП формулюються в термінах відповідної онтології класу. Нечітке семантико-онтологічне ядро ДП ЕкБП є:

$$COЯ_{ЕкБП} = \langle O_{ЕкБП} \cap BФ, A, B, R_L, R_P, AX, NBЗ_{ЕкБП} \rangle;$$

$O_{ЕкБП}$ – онтологія ДП ЕкБП;

$BФ$ – база фактів (структурованих по онтології $O_{ЕкБП}$);

$BЗ = O_{ЕкБП} \cap BФ$ – база знань;

A – множина нечітких понять станів потенціалів ДП ЕкБП;

B – множина нечітких змінних індикаторів ДП ЕкБП;

R_L – множина логічних правил прийняття рішень (лінгвістичні категорії);

R_F – множина базових нечітких n -х відносин (включаючи нечіткі таксономічні відносини);

AX – множина аксіом;

$НБЗ_{ЕкБП}$ – нечітка база знань є результатом інтеграції декількох баз знань функціональних потенціалів, кожна з яких описує свій потенціал ДП ЕкБП.

$$НБЗ_{ЕкБП} = \bigcup_{g=1}^N \left[\bigcup_{p=1}^{k_j} \left[w_{jp} \bigcap_{i=1}^n (x_i = a_i^{jp}) \right] \right]_{j=1, 2, \dots, m, i=1, 2, \dots, n, g=1, 2, \dots, N}$$

$y_g = d_j^g$ для всіх $j=1, 2, \dots, m$

де $g=1, 2, \dots, N$ – кількість потенціалів ЕкБП;

a_i^{jp} – нечіткий терм, яким оцінюється індикатор (змінна) x_i у рядку з номером jp ($p=1, 2, \dots, k_j$); k_j – кількість рядків – кон'юнкцій, у яких вихід y оцінюється нечітким термом d_j , $j=1, 2, \dots, m$; m – кількість термів, використовуваних для лінгвістичної оцінки вихідного параметра $y_g \rightarrow Y_g$ ЕкБП потенціалу; w_{jp} – вага p -го рядка кон'юнкцій j -го правила бази знань.

Рівень безпеки: $ЕкБП_{рівень} = \sum_{g=1}^N W_g Y_g, g=1, 2, \dots, N,$

де W_g – питома вага доменування (значущості) g -го потенціалу для економічної безпеки підприємства; Y_g – числовий рівень безпеки g -го потенціалу.

Переваги та ефективність пропонованої системи досягаються за рахунок:

- 1) Створення нечіткого семантико-онтологічного ядра АС.
- 2) Уведення блоків: онтології потенціалів, бази фактів потенціалів, машини чіткого висновку, онтології завдань для потенціалів, онтології методів вирішення завдань потенціалів, аксіом бази чітких правил, предикатів бази чіт-

ких правил, переходу до нечіткості, прийняття рішень, нечіткої бази знань, переходу до чіткого (числового) значення, виведення показників ЕкБП, розрахунку $ЕкБП_{рівень}$, для забезпечення моніторингу та управління безпекою.

3) У систему з метою нечіткого онтологічного опису ЕкБП, а також прийняття слабо структурованих рішень в умовах нечіткої невизначеності введена нечітка онтологія представлення бази знань.

4) Завдяки введенню нечіткості в онтологію та переходу від звичайних онтологій до нечітких система придатна для вирішення складних логічних завдань в умовах нечіткої невизначеності ДП ЕкБП і опрацювання інформації в реальному масштабі часу пошуку нечіткого логічного висновку та дозволяє виконувати паралельну, керовану потоком активну обробку даних.

Схему адаптивної системи моніторингу та управління економічною безпекою підприємства складається з послідовно-паралельно з'єднаних блоків N – функціональних підсистем представлено на рис. 1.

1) блоки 1.1÷1.N – функціональні підсистеми (об'єкти управління) всіх потенціалів: фінансового, маркетингового, техніко-технологічного, кадрового та інтелектуального, політико-правового, інформаційно-аналітичного, логістичного, екологічного, силового, ринкового, інтерфейсного та ін., які надають індикатори роботи підприємства – вхідні чіткі дані;

2) блоки 2÷14 – нечітке семантико-онтологічне ядро автоматизованої системи (АС);

3) блоки 2.1÷2.N – онтології потенціалів – ДП ЕкБП, які включають класи, фрейми, слоти та факти;

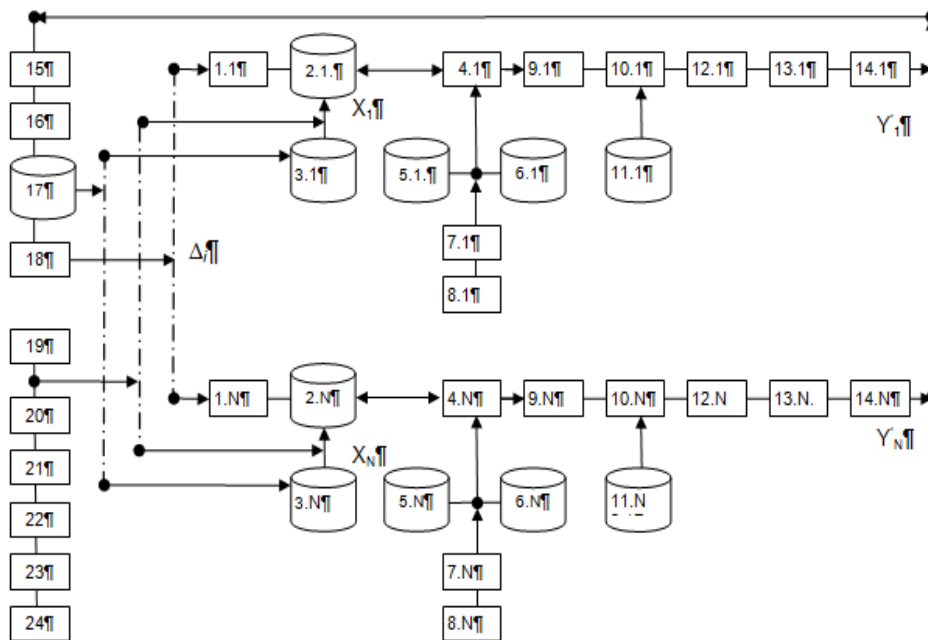


Рис. 1. Схема адаптивної системи моніторингу та управління економічною безпекою підприємства

- 4) блоки 3.1÷3.N – бази фактів потенціалів;
- 5) блоки 4.1÷4.N – машини чіткого висновку;
- 6) блоки 5.1÷5.N – онтології завдань для потенціалів;
- 7) блоки 6.1÷6.N – онтології методів вирішення завдань потенціалів;
- 8) блоки 7.1÷7.N – аксіоми бази чітких правил;
- 9) блоки 8.1÷8.N – предикати бази чітких правил;
- 10) блоки 9.1÷9.N – переходу до нечіткості;
- 11) блоки 10.1÷10.N – прийняття рішень;
- 12) блоки 11.1÷11.N – нечіткої бази знань ДП ЕкБП;
- 13) блоки 12.1÷12.N – переходу до чіткого (числового) значення;
- 14) блоки 13.1÷13.N – виведення показників ЕкБП;
- 15) блоки 14.1÷14.N – розрахунку ЕкБПрівень;
- Блоки 15÷18 – серверна частина АС:
- 16) блок 15 – уведення поточних даних показників ЕкБП;
- 17) блок 16 – менеджер мережі, обслуговуючий сховище даних;
- 18) блок 17 – сховище даних (СхД) та система управління базами даних (СУБД);
- 19) блок 18 – вибір стратегії управління функціональними потенціалами ЕкБП;
- Блоки 19÷24 – клієнтська частина АС:
- 20) блок 19 – багаторівневий редактор онтологій і знань;
- 21) блок 20 – редактор вирішувачів завдань;
- 22) блок 21 – спеціалізований редактор формул;
- 23) блок 22 – аналізу, верифікації, поповнення та навігації по контенту;
- 24) блок 23 – візуалізації онтологій у вигляді графів і екранних форм;
- 25) блок 24 – конвертування та імпорту онтологій у різні стандарти форматів.

На цьому рисунку також зображено наступне: $X_1 \div X_N$ – інформація про вхідні дані (факти) індикатори потенціалів у числовому значенні; $Y_1 \div Y_N$ – отримані знання *ЕкБП* рівень у часі; $\Delta_i = Y_i - Y_{i+1}$ – відхилення *ЕкБП* рівень;

Функціональні підсистеми (блоки 1.1÷1.N) надають інформацію про значення індикаторів ДП ЕкБП у семантико-онтологічне ядро АС. Структура таксономії інформації визначена класами, фреймами, слотами, фактами онтології потенціалів (блоки 2.1÷2.N).

Нечітке семантико-онтологічне ядро АС (блоки 2÷14), яке забезпечує оброблення і зберігання інформації у вигляді онтологій потенціалів (блоки 2.1÷2.N), онтології завдань для потенціалів (блоки 5.1÷5.N), онтології методів вирішення завдань потенціалів (блоки 6.1÷6.N), які підтримують роботу з базою фактів потенціалів (блоки 3.1÷3.N), аксіомами (блоки 7.1÷7.N), предикатами (блоки 8.1÷8.N).

Загальні для розділів фрагменти знань і онтологій зберігаються один раз і повторно

використовуються в інших розділах, тому система дозволяє додавання онтологій нових розділів ДП, якщо їх структура онтологій описується онтологією завдань (блоки 5.1÷5.N).

Онтологія методів вирішення завдань також містить підпрограми, що реалізують операції і відносини над елементами онтологій – класами, фреймами, слотами, фактами (блоки 6.1÷6.N).

Методи в дану онтологію можуть додаватися або вручну, або системою автоматичного формування методів. Якщо число класів завдань нескінченне, то це система автоматичного формування методів рішення задач.

При розв'язанні завдання машина чіткого висновку (блок 4.1÷4.N) буде план прийняття рішення і звертається до онтології потенціалів ДП ЕкБП (блоки 2.1÷2.N) та онтології завдань (блок 5.1÷5.N), де представлені зв'язки між завданнями, модулями прийняття рішень і вирішувачами. При цьому машина чіткого висновку вибирає з репозитарію необхідні модулі прийняття рішень і послідовно передає їх на виконання відповідним вирішувачам. Результати розв'язання передаються в систему нечіткого висновку та пояснень та викладаються в класах та слотах даних онтології потенціалів АС.

Система нечіткого висновку та пояснень складається з блоків:

- Переходу до нечіткості (блок 9.1÷9.N), який перетворює чисельні вхідні значення в ступінь відповідності лінгвістичним змінним.
- НБЗ ДП ЕкБП (блок 11.1÷11.N), яка містить набір нечітких правил, функцій приналежності нечітких множин, множин вхідних і вихідних лінгвістичних змінних з відповідними їм множинами терма, множин чітких змінних, множин продукційних правил, що включають умову застосовності правила, посилку та висновок.
- Блок прийняття рішень (блоки 10.1÷10.N), який виконує операції виведення на основі існуючих правил.

• Блок переходу до чіткого (числового) значення (блок 12.1÷12.N), що перетворює результати виведення в чисельні значення.

АС на онтології з нечіткими знаннями формує не тільки результати розв'язання завдання, але й їх пояснення. Тому компонентою системи, заснованої на знаннях, є модулі виведення показників ЕкБП (блок 13.1÷13.N) та розрахунку сигналів по заданих потенціалах (блок 14.1÷14.N).

АС може працювати з автоматизованою системою управління підприємством (АСУП), тобто автоматично обробляти вхідні значення користувачів у реальному масштабі часу (блок 15), та видавати інформацію про стан ЕкБП у серверну частину АС до менеджера мережі (блок 16), який обслуговує зберігання інформації (фактів) в сховищі даних (блок 17). Вибір стратегії управління функціональними потенціалами ЕкБП забезпечує блок 18 [5; 6].

Клієнтська частина АС містить інтерфейс редакторів (блоки 19÷23). Для розробки онтологій ЕкБП потрібен багаторівневий редактор, що надає розвинені інтерактивні засоби створення, редагування і супроводу онтологій для користувачів різних рівнів – інженерів знань і експертів (блок 19). Якщо тільки частина онтології або знань структурована, то компонентом повинен бути спеціалізований редактор формул, що дозволяє задавати онтологічні угоди і знання у вигляді формул (блок 21). Редактори аналізу, верифікації, поповнення та навігації по контенту (блок 22) дозволяють уводити в контент знання і факти в ручному режимі.

Результати рішення задач також можуть представлятися в графічному вигляді, для чого використовуються спеціальні компоненти, завданням яких є перетворення вербально представленої інформації в графічне представлення (блок 23).

Редактор також повинен дозволяти конвертування та імпортувати онтологій у різні стандарти форматів (блок 24).

Висновки. Адаптивна система моніторингу та управління економічною безпекою підприємства, що містить об'єкти управління, які надають чіткі поточні значення індикаторів роботи підприємства, яка відрізняється тим, що введено нечітке семантико-онтологічне ядро у складі блоків: онтології потенціалів, до якої підключені блоки: об'єкти управління, бази фактів потенціалів, багаторівневий редактор онтологій і знань, редактор вирішувачів завдань, спеціалізований редактор формул, аналізу, верифікації, поповнення та навігації по контенту, візуалізації онтологій у вигляді графів і екранних форм, конвертування та імпорту онтологій у різні стандарти форматів, а вихід блоку онтології потенціалів з'єднаний із блоком машини чіткого висновку, до якої підключені блоки: онтології завдань для потенціалів, онтології методів вирішення завдань потенціалів,

аксіом бази чітких правил, предикатів бази чітких правил, вихід блоку машини чіткого висновку з'єднано з блоком переходу до нечіткості, а вихід його з'єднано з блоком прийняття рішень, який з'єднано з блоком нечіткої бази знань, а вихід блоку прийняття рішень з'єднано з блоком переходу до чіткого (числового) значення, вихід якого з'єднано з блоком виведення показників безпеки, вихід якого з'єднано з блоком розрахунку рівня безпеки, вихід якого з'єднано з блоком уведення поточних даних показників безпеки, вихід якого з'єднано з блоком менеджера мережі, вихід якого з'єднано з блоком систем управління базами даних, вихід якого з'єднано з блоком вибору стратегії управління функціональними потенціалами ЕкБП, вихід якого з'єднано з блоком об'єктів управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетникова // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 35–40.
2. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 288 с.
3. Бендиктов М. Экономическая безопасность наукоемких производств / М. Бендиктов, Е. Хрусталева // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 9–16.
4. Штангрет А.М. Ключові аспекти створення системи економічної безпеки на підприємстві / А.М. Штангрет // Науково-технічна конференція професорсько-викладацького складу, наукових працівників і аспірантів (лютий 2008 р.). – Львів : Укр. акад. друкарства. – 2008. – С. 146.
5. Іванченко Н.О. Особенности формирования адаптивной стратегии экономической безопасности предприятия / Н.О. Иванченко // Карельский научный журнал. – 2014. – Вып. 2(7). – С. 53–57.
6. Іванченко Н.О. Нечітка семантико-онтологічна модель бази знань доменного простору економічної безпеки підприємства / Н.О. Іванченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 231–235.

УДК 334.012.64

Лапшин В.І.*доктор фізико-математичних наук, професор,
професор кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Кузніченко В.М.***кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету***Стеценко Т.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

DYNAMICS OF THE NUMBER OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливість прогнозування динаміки кількості малих підприємств в Україні у сучасний період. При відсутності своєчасної статистичної інформації представлені моделі, які залежать від інтегральних економіко-соціальних показників, допоможуть визначити тенденції розвитку малих підприємств. Дана інформація надає можливість при своєчасному коригуванні зовнішніх параметрів сприяти позитивному розвитку малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: динаміка, малі підприємства, модель, інтегральні показники, тенденції розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена возможность прогнозирования динамики количества малых предприятий в Украине в современный период. При отсутствии своевременной статистической информации представленные модели, которые зависят от интегральных экономико-социальных показателей, помогут определить тенденции развития малых предприятий. Эта информация предоставляет возможность при своевременной корректировке внешних параметров содействовать позитивному развитию малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: динамика, малые предприятия, модель, интегральные показатели, тенденции развития.

ANNOTATION

Possibility of forecasting of small enterprises' dynamics in Ukraine is examined in a modern period. In default of timely statistical information the presented models that depend on integral economic-social indexes will help to define progress of small enterprises trends. This information gives possibility at timely adjustment of external parameters to assist to positive development of small enterprise in Ukraine.

Keywords: dynamics, small enterprises, model, integral indexes, progress trends.

Постановка проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою малий бізнес відіграє значну роль. В європейських країнах, Китаї та США частка малих і середніх підприємств в економіці досягає 50–60%. Малий бізнес – невід’ємна складова ринкової системи господарювання, основа її сталого розвитку, оскільки це найбільш динамічна, гнучка форма еконо-

мічного буття. Саме завдяки малому бізнесу відбувається формування конкурентного ринкового середовища, становлення середнього класу, вирішення проблем зайнятості населення тощо. В Україні більше 94% складають малі підприємства (МП), які реалізують біля 16% продукції та охоплюють біля 40% усіх зайнятих працівників працездатного віку. Їх питома вага стабільна на протязі останніх років. Підтримка та ефективне регулювання розвитку малого підприємництва мають спиратись на поглиблений науковий аналіз його проблем, що потребує, зокрема, розроблення моделей аналізу дієвості інструментів підтримки розвитку. Тому моделювання стану МП в Україні представляє суттєвий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку малого підприємництва зробили такі зарубіжні вчені: М. Алберт, Дж. Аллен, Г.А. Багієв, Д. Дейонг, Н.Е. Єгорова, А. Освальд, С.Р. Хачатрян та ін. Серед вітчизняних науковців треба відзначити В.М. Вовка, В.І. Єлейка, Т.В. Меркулову, В.М. Геєця, Н.А. Кизима, Т.С. Клебанову, І.Г. Лук’яненко, М.І. Скрипниченко. Суттєвий внесок у дослідження цієї проблеми при використанні економіко-математичних методів зробили В.В. Вітлінський, О.В. Піскунова [1–4], якими досліджено теоретико-методологічні засади моделювання розвитку малого підприємництва, моделювання динаміки малого підприємства, комплексного застосування моделей регресії, методів факторного аналізу. У роботі М.В. Гончарової [5] на основі запропонованої цільової функції проведено моделювання оптимізації ставки єдиного податку як одного з основних чинників фінансової складової регуляторної політики держави у розвитку

малого і середнього бізнесу. Значний інтерес представляють дослідження у статті [6]. Методом головних компонент на базі даних 2009–2011 рр. знайдені основні компоненти, які поєднують показники, що визначають ступінь підприємницької активності, ефективність економіко-інвестиційної діяльності, місце малих підприємств у малому підприємстві, фактори конкуренції. Г.В Судак на основі системи диференціальних рівнянь розглянув модель економічного розвитку малого підприємства на селі Житомирської області. Основними індикаторами моделі є розмір прибутку, обсяг валової сільськогосподарської продукції. Показано, що швидкість змін економічних і соціальних складових розвитку малого підприємства спадає [7]. У роботі Д.О. Сугоняка [8] за даними 2008–2011 рр. показано, що на відміну від країн ЄС МП в Україні, для яких існують несприятливі умови розвитку, займають незначну частку у формуванні ВВП держави. Підкреслюється, що вони практично не використовують свої внутрішні можливості – сучасні методи партнерства: мережеві об'єднання, асоціації, кластерні формування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах відсутності своєчасної статистичної інформації розробка порівняльних моделей надає можливість визначити тенденції розвитку МП.

Мета статті полягає у спробі побудувати якісні моделі і запропонувати методику визначення тенденції розвитку МП в Україні, які залежать від інтегральних економіко-соціальних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. За основу динамічної моделі будемо використовувати диференціальне рівняння виду:

$$\frac{dN}{dt} = f(t) \cdot N. \quad (1)$$

Т. Мальтус запропонував це рівняння при $f(t) = r = \text{const}$, де r – різниця швидкостей народження і смертності популяції, N – кількість популяції, для визначення динаміки народонаселення Землі. Удосконалення цієї моделі було проведено П. Ферхюльстом (логістична модель), А. Лоткой, В. Вольтерра (модель «хижаки-жертви»), Х. фон Фёрстером, С. Капіцей (гіперболічна динаміка народонаселення Землі, нелінійна (N^k , $k = \text{const}$), квадратична залежність від $N \rightarrow (N^2)$ у рівнянні (1)). М. Кремер запропонував відразу декілька моделей, які описують процес взаємного зростання чисельності населення і рівня технології. Услід за М. Кремером А. Подлазову вдалося пояснити механізм гіперболічного зростання з позицій розвитку технологій. Розроблені моделі з певними модифікаціями часто використовуються в економіці.

Треба відзначити, що розробити моделі у період нестабільності економіки при різних змінах статистичних даних практично немож-

ливо. Тому методику і моделі, які розглянуто у статті, виявляють тільки прогнози динаміки кількості МП в Україні.

Для моделювання динаміки МП в Україні ми скористалися статистичними даними Держкомстату України за 2011–2014 рр. Аналіз цих даних привів до вибору модельної функції $f(t) = -\alpha \sin t$, де $\alpha = 0,043$; t за період 2π відповідає двом рокам. Розв'язок рівняння (1) має вигляд $N = N_0 \exp(\alpha \cos t)$, де $N_0 \approx 354000$ знаходимо з початкових умов при $t = \pi/2$. Результати моделювання приведено на рис. 1.

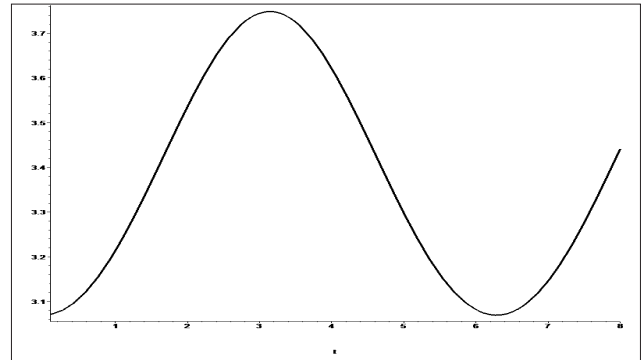


Рис. 1. Зміна кількості малих підприємств у часі
Масштаби: вісь ординат – 1=100000; вісь абсцис – 1=1 рік/ π .

При вірності моделі можна очікувати зростання кількості МП у 2015 і 2016 рр., якщо тенденція їх спаду у 2014 р. не є безповоротною.

Розглянемо іншу модель. Праву частину рівняння (1) вибираємо у вигляді $f(t) \cdot N = (r - \gamma(t)) \cdot N$. Держава повинна створювати умови для зростання МП. Константа $r > 0$ залежить від позитивного впливу середовища на зростання малого підприємства. Вплив функції $\gamma(t)$ може приводити при введенні непопулярних законодавчих актів спочатку до зменшення швидкості зростання МП, а потім і до їх зменшення.

Промодельємо $\gamma(t)$ степеневою функцією $\gamma(t) = bt^a$, де b і a – сталі, більше нуля (при $b < 0$ кількість МП буде зростати).

Рівняння

$$\frac{r}{b} = c = \frac{t^a}{\alpha + 1}. \quad (2)$$

визначає критичну криву $t = t(\alpha)$, вище якої при заданому параметрі α кількість МП починає зменшуватися. Відзначимо, що початкові результати були представлені у роботі [9.] Критичні криві для різних значень c представлені на рис. 2, 3.

При збільшенні параметра α час переходу до стану зменшення малих підприємств наближається до 1.

На рис. 2 графіки мають екстремуми. Це зв'язано з тим, що α_0 критичне (точка екстремуму) залежить від t наступним чином (рис. 4):

$$\alpha_0 = \frac{1}{\ln t} - 1. \quad (3)$$

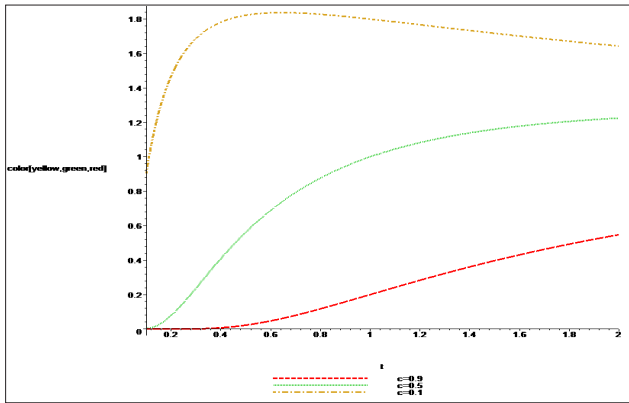


Рис. 2. Залежність критичного часу від параметра α при $c < 1$

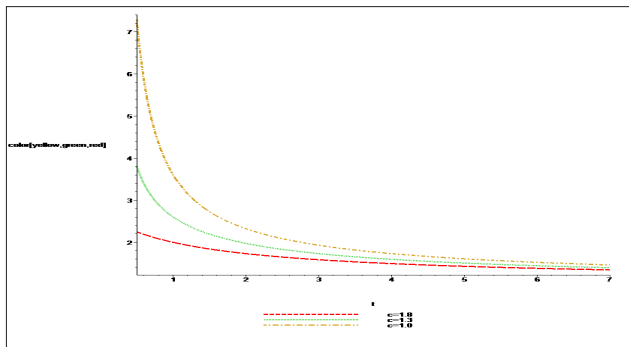


Рис. 3. Залежність критичного часу від параметра α при $c > 1$

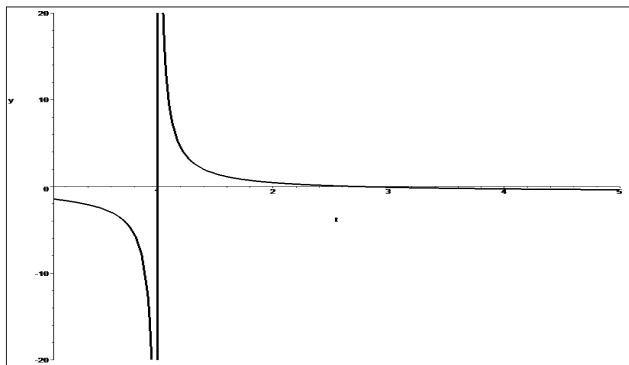


Рис. 4. Залежність точок екстремуму α_0 від часу t

Розглянемо рівняння (2) при $\alpha < 0$, яке приймає наступний вигляд:

$$t^{|\alpha|} = f(|\alpha|) = \left[\frac{1}{c(1-|\alpha|)} \right]. \quad (4)$$

При $0 < |\alpha| < 1$ це рівняння визначає критичну криву $t = t(|\alpha|)$, нижче якої при заданому параметру $|\alpha|$ кількість малих підприємств починає зменшуватися. Критичні криві для різних значень c представлено на рис. 5.

Відзначимо, що графіки функції $t = t(|\alpha|)$ мають екстремуми при $c < 1$, тому при $|\alpha|$ близьких до нуля та до одиниці кількість МП буде спадати тривалий час. З ростом c кількість МП починає швидко зростати при малих $|\alpha|$. При збільшенні $|\alpha|$ зростає термін їх спаду.

При $\alpha = -1$ з рівняння (2) отримаємо нерівність

$$\frac{r}{b} = c \leq f(t) = \frac{\ln t}{t}, \quad (5)$$

яка визначає проміжок часу, в якому кількість МП буде спадати. Цей проміжок часу залежить від значення c ($c < 1/e$).

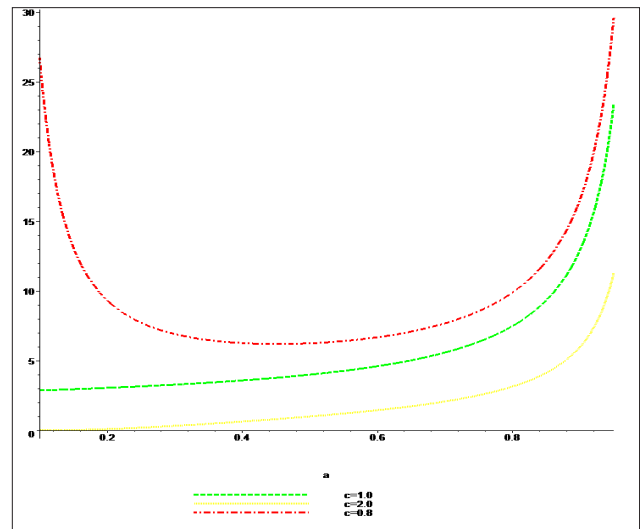


Рис. 5. Залежність критичного часу від параметра $\alpha = |\alpha|$

Графік функції $f(t)$ має відомий вигляд (рис. 6):

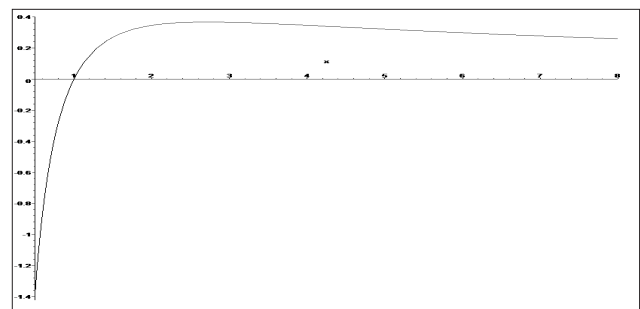


Рис. 6. Графік функції $f(t) = \frac{\ln(t)}{t}$

Для $c > 0$ треба розглядати тільки $f(t) > 0$ для визначення проміжку часу спадання МП (при $0 < t \leq 1$ і $c > 1/e$ МП зростають). При $c < 0$ ($b < 0$) для $0 < t \leq 1$ область спадання зменшується при $|c| \rightarrow \infty$, а при $t > 1$ – зникає.

При використанні модельного розв'язку рівняння (1) зміна кількості МП у часі (для конкретних параметрів $r=0,1$; $b=1$; $\alpha=-1; -0,5; 1,5$ для прикладу) представлена на рис. 7.

Початковим значенням МП обрали $N_0=393000$ (середнє за останні чотири роки). Масштаби: вісь ординат $-1=100000$; вісь абсцис $-1=1$ рік.

Спочатку кількість малих підприємств незначно зростає (показник експоненти більше нуля, але близький до нього), а потім експоненціально спадає. Треба відзначити, що масштаб часу $t=1$ рік визначено за зміною МП в Україні за останні роки при параметрах $r, b(c), \alpha$ поблизу критичних кривих.

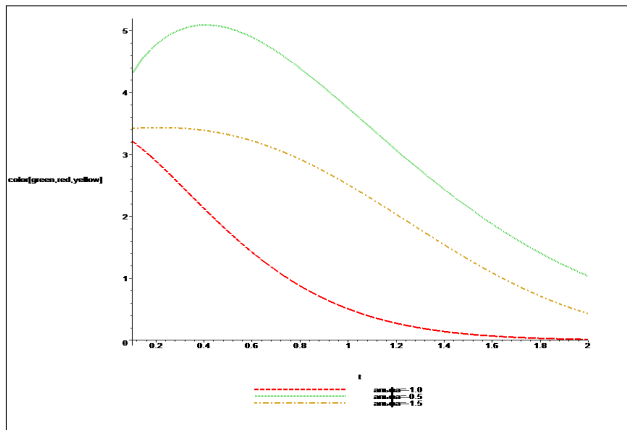


Рис. 7. Зміна кількості малих підприємств у часі

Для короткострокового прогнозування пропонуємо ще одну модель-методику. При моніторингу в короткі проміжки часу отримуємо дані для логарифма числа МП. Потім вони інтерполюються многочленом $g(t)$, залежним від часу. З відомою правою частиною рівняння (1), що вже проінтегровано:

$$\ln N = \int f(t)dt \approx g(t), \quad (6)$$

визначається залежність числа МП від часу. Продемонструємо її на прикладі статистичних даних по МП України за 2010–2014 рр. На рис. 8 представлено інтерполяцію логарифма числа МП многочленом четвертої степені від часу.

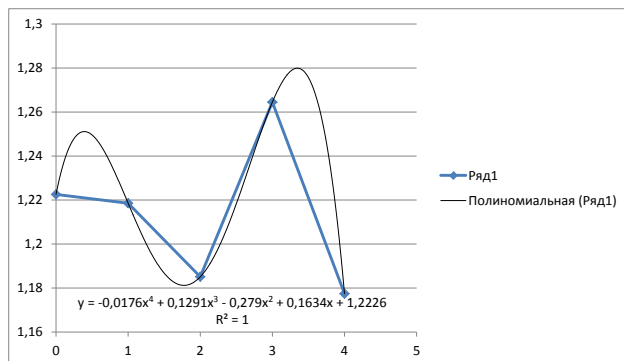


Рис. 8. Інтерполяція логарифма числа малих підприємств України

З рівняння

$$\ln N = 0,0176t^4 + 0,1291t^3 - 0,279t^2 + 0,1634t + 1,2226 \quad (6)$$

визначається залежність кількості МП у часі, яку представлено на рис. 9:

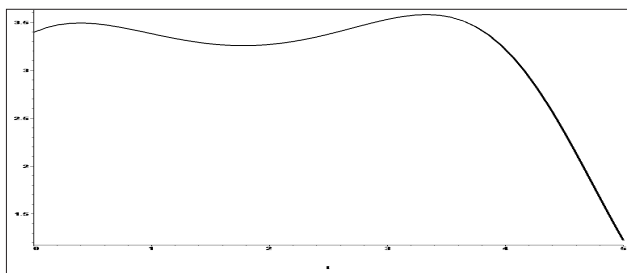


Рис. 9. Моделювання динаміки числа малих підприємств України

Висновки. Розроблено моделі, які зможуть допомогти визначати інтегральний внесок економічних і соціальних показників у динаміку МП в Україні. Моніторинг кількості МП у часі при встановлених або змінах зовнішніх параметрів, які впливають на них, надає можливість підбирати коефіцієнти $r, b, (c), a$, а по них визначати модель і динаміку МП, що дозволяє розробляти подальшу стратегію їх розвитку.

Розроблена методика для короткострокового прогнозування динаміки МП в Україні. Брак і запізнення статистичної інформації, нестабільність економічного стану не дозволяє будувати довгострокові моделі і прогнози. Представлена методика надає можливість визначати тенденції розвитку МП. Зауважимо, що великий набір статистичних даних збільшує достовірність прогнозу.

Розвиток малого підприємництва в Україні має стати важливим чинником зростання ефективності, стійкості та надійності економіки країни. Нагадаємо, що зменшення МП залежить від законодавчої діяльності в країні. При введенні очікуваної податкової реформи треба уважно слідкувати за динамікою малих підприємств і вчасно коригувати цей процес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Піскунова О.В. Математичні моделі у дослідженні проблем малого підприємництва в регіоні / О.В. Піскунова // Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : [кол. монографія]. – Дніпропетровськ : Дніпр. держ. фін. акад., 2008. – С. 271–313.
2. Піскунова О.В. Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва : [монографія] / О.В. Піскунова. – К. : КНЕУ, 2010. – 334 с.
3. Піскунова О.В. Прогнозування динаміки основних показників функціонування малого підприємства з урахуванням композиційної невизначеності / В.В. Вітлінський, О.В. Піскунова // Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи : [монографія]. – Бердянськ, 2011. – С. 31–47.
4. Піскунова О.В. Моделювання та управління розвитком малого підприємства / В.В. Вітлінський, О.В. Піскунова // Вчені записки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2012. – № 14. – Ч. 1. – С. 261–268.
5. Гончарова М.В. Моделювання організаційно-економічного розвитку малого і середнього бізнесу в контексті регуляторної політики України / М.В. Гончарова // Економічний часопис. – 2012. – № 11–12(2). – С. 21–24.
6. Рудь Н.Т. Моделювання розвитку малого підприємства / Н.Т. Рудь, Е.Ю. Дмитрук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(37). – Ч. 5. – С. 142–154.
7. Судак Г.В. Моделювання розвитку малого підприємства на селі / Г.В. Судак // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
8. Сугоняко Д.О. Напрями розвитку менеджменту малих підприємств в Україні в умовах євроінтеграції / Д.О. Сугоняко // Ефективна економіка. – 2015. – № 9.
9. Лапшин В.І. Моделювання динаміки кількості малих підприємств в Україні / В.І. Лапшин, В.М. Кузніченко // Інноваційна інфраструктура України: стан та аналіз умов розвитку : збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 20–21 листопада 2015 р.). – Одеса : ЦЕДР, 2015. – С. 133–136.

УДК 658.012.32:004.4(076.5)

Зеленков А.В.*кандидат технічних наук, доцент,
Національний аерокосмічний університет імені Н.Е. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»***Махнева Ж.В.***студентка
Національного аерокосмічного університету імені Н.Е. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

УПРАВЛІННЯ БАНКОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

BANK MANAGEMENT WITH ORGANIZATIONAL MODELING

АНОТАЦІЯ

У статті проведено науково-технічне дослідження організаційного моделювання банку. Визначено, що організаційна структура банку зумовлена насамперед його функціями. На нинішньому етапі розвитку банківської системи банківські установи розвиваються як універсальні фінансові заклади, що надають широкий спектр послуг. При цьому в різних установах різним напрямкам діяльності приділяють більшу чи меншу увагу, хоча майже всі не відмовляються від намірів експансії на певному ринку або в певній сфері фінансового впливу, що, відповідно, спричиняє зростання їхніх організаційних структур та ускладнення процесів управління.

Ключові слова: експансія, управління, структура, бізнес-процеси.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено научно-техническое исследование организационного моделирования банка. Определено, что организационная структура банка обусловлена прежде всего его функциями. На нынешнем этапе развития банковской системы банковские учреждения развиваются как универсальные финансовые учреждения, предоставляющие широкий спектр услуг. При этом в различных учреждениях различным направлениям деятельности уделяют большее или меньшее внимание, хотя почти все не отказываются от намерений экспансии на определенном рынке или в определенной сфере финансового влияния, что, соответственно, приводит к росту их организационных структур и усложнению процессов управления.

Ключевые слова: экспансия, управления, структура, бизнес-процессы.

ANNOTATION

This article provides scientific and technical research organizational modeling bank. Determined that the organizational structure of the bank is primarily due to its functions. At this stage of the banking system banks are developing as a universal financial institutions that provide a wide range of services. In the different institutions of different activities are paying more or less important, although almost all do not abandon intentions expansion in a particular market or in a particular area of financial exposure, respectively, causes the growth of their organizational structures and management processes complications.

Keywords: expansion, management, structure, business processes.

Постановка проблеми. Менеджмент являє собою систему прийомів ефективного управління організаціями. Ця система складалася під впливом реалій ділового життя розвинених країн, які знайшли своє відображення в роботах провідних фахівців з менеджменту, таких як Р. Акофф, Р. Уотермен, П. Вейл, П. Дракер, А. Моріта [1]. Сучасний менеджмент не може

бути представлений у вигляді чітко сформульованих правил. Ми живемо в дуже складному і швидко мінливому світі, в якому змінюються навіть самі закономірності, за якими цей світ існує і розвивається. Спроби стисло викласти знання про такі складні системи, як сучасні організації, зокрема банки, у вигляді жорстких схем і правил часто призводять до невірних висновків. Тому сучасний менеджмент – це скоріше система найбільш загальних уявлень про організації, нова «управлінська філософія», ніж збір готових рецептів. [1]. Такий підхід не вступає в протиріччя з доцільністю використання формальних систем управління, особливо на великих і середніх підприємствах, коли для виконання більшості функцій або бізнес-процесів використовують заздалегідь розроблені правила, а не приймають щоденно велику кількість ситуативних рішень. Але крім цих правил або процедур, потрібен механізм їх адаптації до зовнішнього середовища, яке змінюється. Досягти необхідної деталізації в описі процесів управління організацією можливо за допомогою сучасних інформаційних технологій. Для вдосконалення системи управління підприємством є реінжиніринг бізнес-процесів.

Головна організаційна зміна в банку, яка є в результаті проведення реінжинірингу, – це перехід від традиційних функціональних підрозділів до команд процесів. У функціонально організованій компанії люди розподіляються по відділах, лабораторіях і т. п., в яких вони виконують окремі функції (частини процесів). Ця фракційність створює безліч проблем і, зокрема, проблему неузгодженості і навіть суперечливості цілей різних підрозділів. Реінжиніринг пропонує альтернативний підхід, який поєднує співробітників команди процесів, тобто в групи людей, які спільно виконують закінчену частину роботи – процес [2].

Використання інформаційних технологій робить можливим використовувати для дослідження та вдосконалення окремих бізнес-процесів імітаційне моделювання. Серед методів прикладного системного аналізу імітаційне моделювання є одним з найпотужніших інстру-

ментів дослідження складних систем, управління якими пов'язане з прийняттям рішень в умовах невизначеності. У порівнянні з іншими методами таке моделювання дозволяє розглядати велику кількість альтернатив, поліпшувати якість управлінських рішень і точніше прогнозувати їх наслідки. Для розробки машинної імітаційної моделі складної системи потрібні фахівці різних профілів, наприклад, в області дослідження операцій, статистики, системного аналізу, економіки та ін. Причому кожен фахівець може бути задіяний у міру необхідності і надалі продовжувати роботу, що стосується інших проектів. На ранніх стадіях розробки моделі необхідні тільки фахівці з дослідження операцій і фахівці-галузевики. Експертні оцінки можуть знадобитися на різних стадіях виконання проекту, у той час як програмісти та аналітики залучаються лише після створення перших грубих варіантів моделі системи [3].

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо управління банками з використанням організаційного та імітаційного моделювання, яке виконується в сучасних системах комп'ютерного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління банком за допомогою організаційного моделювання починається з розробки моделі банку «як є», якщо банк вже існує. Потім виконується реінжиніринг бізнес-процесів та розробляється модель «як треба», яка описує діяльність банку після вдосконалення системи управління. Зміст моделі доводиться до співробітників у вигляді посадових інструкцій, положень про підрозділи та регламентів бізнес-процесів. Спеціальна служба банку здійснює контроль виконання співробітниками своєї роботи саме так, як це описано в посадових інструкціях. Модель може вдосконалюватися та змінюватися як реакція на зовнішні та внутрішні чинники.

У світі існує багато комп'ютерних систем організаційного моделювання. Для розробки моделей та управління банком пропонується використовувати систему Business Studio.

Комплексна типова бізнес-модель банку – це система взаємопов'язаних моделей, документів і довідників, що описують більшість областей діяльності універсального банку. Технічно вона реалізована у вигляді бази даних у програмному продукті Business Studio. Бізнес-модель є ефективним інструментом та інформаційно-практичним посібником з формалізації та вдосконалення діяльності банку.

Бізнес-модель може бути успішно використана як банками, які тільки починають формалізацію своєї діяльності за допомогою сучасних технологій управління, так і банками, які продовжують розвивати і оптимізувати свій бізнес.

Завдяки великому обсягу інформації та широті практичного застосування бізнес-модель буде корисна для багатьох підрозділів банку: управління бізнес-процесів, методології, інфор-

маційних технологій, стратегічного та організаційного розвитку, якості та стандартизації, персоналу, внутрішнього контролю, операційних ризиків, маркетингу і продажів, проектного офісу, бізнес (продуктових) підрозділів та ін.

Практика впровадження бізнес-моделі банку показала, що вона може бути успішно використана не тільки в банках, але й в інших фінансових організаціях: депозитарних центрах, реєстраторах, клірингових центрах, небанківських кредитних організаціях, платіжних системах, брокерських організаціях, мікрофінансових організаціях, кредитних споживчих кооперативах, лізингових компаніях, інвестиційних та керуючих компаніях, фінансових групах та фондах [4].

Використання бізнес-моделі банку дозволяє банкам та фінансовим організаціям:

- значно скоротити витрати часу і фінансів на реалізацію проектів і завдань організаційно-корпоративного розвитку. Наприклад, розробка і реалізація стратегії, опис та оптимізація бізнес-процесів, побудова системи менеджменту якості та її сертифікація на відповідність стандарту ISO 9001, оптимізація чисельності персоналу і т. д. Чи не розробляти з нуля необхідні моделі, документи і бази даних, а використовувати типові як зразок;

- завдяки бізнес-моделі банку більшу частину проектів і завдань можна виконати власними силами, тому в ній містяться прості і зрозумілі методики для кожної області менеджменту, підкріплені прикладами;

- швидко і якісно навчити бізнес-аналітиків і методологів банку;

- мінімізувати ризики при побудові систем управління та реалізації проектів за рахунок уже апробованих на практиці рішень.

- упровадити у діяльність банку нові ідеї та успішні практики з банківської галузі;

- тиражувати бізнес і поширити бізнес-модель банку на філії;

- для консалтингових компаній типова модель – це опорна база для ведення всіх проектів управлінського консалтингу. Наявність методик, моделей і документів, адаптованих саме під специфіку банківської галузі, дозволяє в кілька разів підвищити ефективність проектів;

- бізнес-модель банку дозволить розробити більш ефективні та адекватні технічні завдання, технології та системи, системну архітектуру банку в цілому;

- можливість використання для аналізу автоматизованість банківських процесів;

- консультанту тепер не потрібно довго вивчати специфіку банківської галузі і шукати банківських експертів. Відповіді на більшість питань можна знайти у бізнес-моделі банку.

Ключові властивості бізнес-моделі банку:

- розроблено в професійному програмному продукті бізнес-моделювання Business Studio за допомогою сучасних методик бізнес-інжинірингу та менеджменту;

- розроблено на основі систематизації більше 10-річного досвіду банківської та консалтингової роботи;
- простота у використанні і зрозумілість структури бізнес-моделі;
- повністю російською мовою;
- відбиває практику роботи провідних російських і міжнародних банків;
- реалізує принципи системного та процесного підходів;
- реальна практична цінність і унікальність інформації.

Бізнес-модель банку регулярно поповнюється новими елементами і вдосконалюється відповідно до появи нових рішень і практик, стандартів у сфері якості та управління, особливостей банківського ринку.

Разом з процесним підходом до побудови системи управління банком доцільно використовувати збалансовану систему показників. Методика розробки стратегії та системи BSC-KPI банку (або системи стратегічного управління банком у цілому) складається з двох етапів (рис. 1):

- підготовка проекту і стратегічний аналіз;
- стратегічне планування, підготовка проекту та стратегічний аналіз.



Рис. 1. Методика розробки стратегії та системи BSC-KPI банку

BSC (Balanced Scorecard system – збалансована система показників) – це система взаємопов'язаних цілей, показників (KPI – Key Performance Indicators), проектів та іншої стратегічної інформації, яка розробляється з погляду декількох рівнів управління організації (верхній рівень, рівень бізнес-напрямків, процесів і співробітників), а також перспектив (фінанси, клієнти та маркетинг, бізнес-процеси і технології, персонал, навчання і розвиток). BSC-KPI являє собою міжнародно визнаний підхід з великою кількістю особливостей, принципів і сфер застосування.

Висновки. У даній статті описані сучасні підходи, технології та практичні приклади з

розробки стратегії та системи BSC-KPI банку, моделі бізнес-процесів та організаційної структури.

Автор закликає керівників і співробітників банків до регулярного навчання та підвищення кваліфікації, упровадження інновацій та організаційного розвитку. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність і ефективність не тільки окремих банків, але в цілому всієї банківської галузі України.

Упровадження збалансованої системи показників (ЗСП) як нового методу управління здатне активізувати функції управління, які спрямовані на вирішення наявних економічних проблем кожного окремого підприємства. Збалансована система показників, окрім фінансових, включає показники, що характеризують ключові сфери діяльності підприємства, від яких залежить успішна реалізація стратегії. Збалансована система показників здатна врівноважити, збалансувати історичну точність і цілісність фінансових даних факторами економічного успіху, яка дозволить їм успішно реалізувати стратегію підприємства.

За допомогою Business Studio можна розробити збалансовану систему показників, моделі бізнес-процесів у різних нотаціях, моделі організаційної структури та здійснювати управління банківською установою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камионский С.А. Менеджмент в российском банке. Опыт системного анализа и управления / С.А. Камионский ; изд.2-е. – М. : 2000. –112 с.
2. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства : [учеб. пособ.] / Е.И. Яблочников, В.И. Молочник, Ю.Н. Фомина. – СПб. : СПбГУИТМО, 2008. – 152 с.
3. Строгалев В.П., Толкачева И.О. Имитационное моделирование : [учеб. пособ.] / В.П. Строгалев, И.О. Толкачева. – М. : МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. – 280 с.
4. Исаев Р.А. Комплексная типовая бизнес-модель банка (финансовой организации). Версия 6.0. / Р.А. Исаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businessstudio.ru/buy/modelshop/nm_bank6.
5. Исаев Р.А. Методика разработки стратегии и системы BSC-KPI банка. Версия 2.0. Версия 6.0. / Р.А. Исаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.businessstudio.ru/procedures/business/metodika-bsc-kpi-v2>.

УДК 336.761:330.46:330.16

Солодучін С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТИПІВ СТАДНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНВЕТОРІВ

ANALYSIS OF THE MAIN TYPES OF HERD BEHAVIOR OF INVESTORS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти стадної поведінки економічних агентів на фінансових ринках. Проаналізовано основні причини стадності та їхній вплив на формування ринкових крахів. Приведено характеристику основних типів стадної поведінки інвесторів на фінансових ринках. Для аналізу та діагностики стадної поведінки інвесторів на фінансових ринках запропоновано модифіковану модель Ізінга.

Ключові слова: інформаційні каскади, стадна поведінка, економічні агенти, емпірична стадність.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные аспекты стадного поведения экономических агентов на финансовых рынках. Проанализированы основные причины стадности и их влияние на формирование рыночных крахов. Приведена характеристика основных типов стадного поведения инвесторов на финансовых рынках. Для анализа и диагностики стадного поведения инвесторов на финансовых рынках предложена модифицированная модель Изинга.

Ключевые слова: информационные каскады, стадное поведение, экономические агенты, эмпирическая стадность.

ANNOTATION

In the article the basic aspects of herd behavior of economic agents in the financial markets. Analyzed the main causes of herding and its impact on the formation of market crashes. Description of major types of herd behavior of investors in financial markets. For the analysis and diagnosis of herd behavior of investors on financial markets proposed a modified Ising model.

Keywords: informational cascades, herd behavior, economic agents, empirical herd.

Постановка проблеми. Концепції класичної теорії функціонування фінансових ринків зосереджують увагу на аналізі фундаментальних факторів, проте практично не розглядають поведінкові аспекти прийняття рішень економічними агентами. Беззаперечними перевагами класичної теорії фінансів залишаються внутрішньо узгоджена методологічна основа і несуперечність взаємопов'язаного комплексу висновків, методик і рекомендацій, альтернативи яким ще не розроблено, що в значній мірі пояснює широке використання класичних моделей на практиці. На сьогодні спостерігається ускладнення основ функціонування фінансових ринків, що проявляється в зменшенні значущості фундаментального та технічного аналізу ринку. На практиці в процесі прийняття рішень суб'єкти не завжди керуються раціональними мотивами поведінки. У багатьох випадках психологічні мотиви, обмеженість інформації, прийняття рішень іншими агентами змушують суб'єктів у прийнятті рішень відходити від раціональної стратегії поведінки й наслідувати вибори рішення інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання поведінкових особливостей прийняття рішень на фінансових ринках стали активно досліджуватися і знаходити відображення в теоретичних розробках в останні 15–20 років. У результаті сформувався самостійний напрямок у теорії фінансів, що отримав назву «поведінковий», який прагне як доповнити класичні теорії, так і запропонувати нові концепції аналізу, діагностики і прогнозування поведінки агентів на фінансових ринках. Аспекти колективної поведінки агентів досліджені в роботах Х. Лебенстайна, Л. Фестінгера, І. Джаніса, М. Грановеттера, нобелівських лауреатів Г. Саймона, Д. Аркелофа, Д. Стігліца, Т. Шеллінга, що вивчають інформаційний та психологічний вплив на прийняття рішень економічними агентами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Низька інформаційна ефективність фондових ринків, асиметричний розподіл інформації та схильність учасників торгів до прийняття нераціональних інвестиційних рішень під впливом поведінкових факторів є одними із чинників, що спонукають агентів до масової, стадної, наслідувальної поведінки, що може приводити як до позитивних змін курсової динаміки, так і виступати причиною дестабілізації міжнародних фондових ринків.

Мета статті полягає у дослідженні основних аспектів стадної поведінки економічних агентів на фінансових ринках, причин стадності та їхнього впливу на формування ринкових крахів; аналізі та діагностиці стадної поведінки інвесторів за допомогою модифікованої моделі Ізінга.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стадну поведінку можна визначити як стратегію, яка полягає в наслідуванні поведінки більш досвідчених і авторитетних учасників ринку або приєднання до пануючого на ринку тренда під впливом ряду поведінкових факторів (рис. 1): недооцінка власних аналітичних здібностей і переоцінка аналітичних здібностей інших інвесторів, надмірні побоювання щодо нанесення шкоди власній репутації, переоцінка достовірності та важливості інформації, якою володіють інші учасники ринку, обмеженість часу та наявних ресурсів для пошуку інформації тощо. Д. Сортетте [4, с. 104] класифікує наступні типи стадності: інформаційні каскади; репутаційна стадність; аналітична стадність; емпірична стадність.

Уперше поняття «інформаційний каскад» запропонували С. Бікчардані, Д. Хіршлайфер і І. Уелч у 1992 р. у статті «Теорія примх, моди, звичаїв і культурних змін як інформаційних каскадів» [7, с. 996]. Інформаційні каскади виникають, коли люди приймають рішення послідовно (один за одним), ігноруючи при цьому власну інформацію, спираючись на інформацію, одержану з поведінки (вибору) інших. Під інформаційним каскадом розуміється така поведінка індивіда, коли він приймає рішення не тільки на основі інформації, якою сам володіє, але й ураховує те, як поступають інші агенти. Формальна модель інформаційного каскаду передбачає, що індивіди приймають рішення послідовно, тобто один за одним, при цьому кожний наступний бачить, що зробили всі попередні, але не знає їх дійсних уподобань. Згідно з базовою моделлю інформаційних каскадів, ймовірність вибору агентом рішення з бінарної множини (купівля або продаж деякого активу) визначається з урахуванням точності сигналу і попереднього досвіду інших агентів на основі байєсівського підходу.

Базова модель інформаційного каскаду пояснює, чому ціни на деякі активи можуть рости вибухоподібно і так само вибухоподібно падати. У даному випадку ціна є шумним сигналом, який адекватно не відображає реальну вартість компаній і доходи майбутніх періодів, вона несе у собі відображення думок, емоцій і дій економічних агентів. За рахунок підвищеного попиту на актив ціна починає здуватися, як бульбашка, відхиляючись від реальної. І, незважаючи на завищену ціну, інвестори все одно продовжать купувати цей актив, сподіваючись його перепродати ще дорожче, тому попит на нього зростає. Однак каскад не може тривати вічно – рано чи пізно на ринку з'являються агенти, які думають, що вони краще інформовані, ніж натовп, і починають вести себе по-іншому.

Каскад розвивається з більшою ймовірністю, якщо в самому початку більша кількість людей зробили однакову дію (наприклад, купили певні акції), нехай навіть усі вони діяли виключно на основі своєї приватної інформації, і ці дії виявилися однаковими абсолютно випадково. Ще

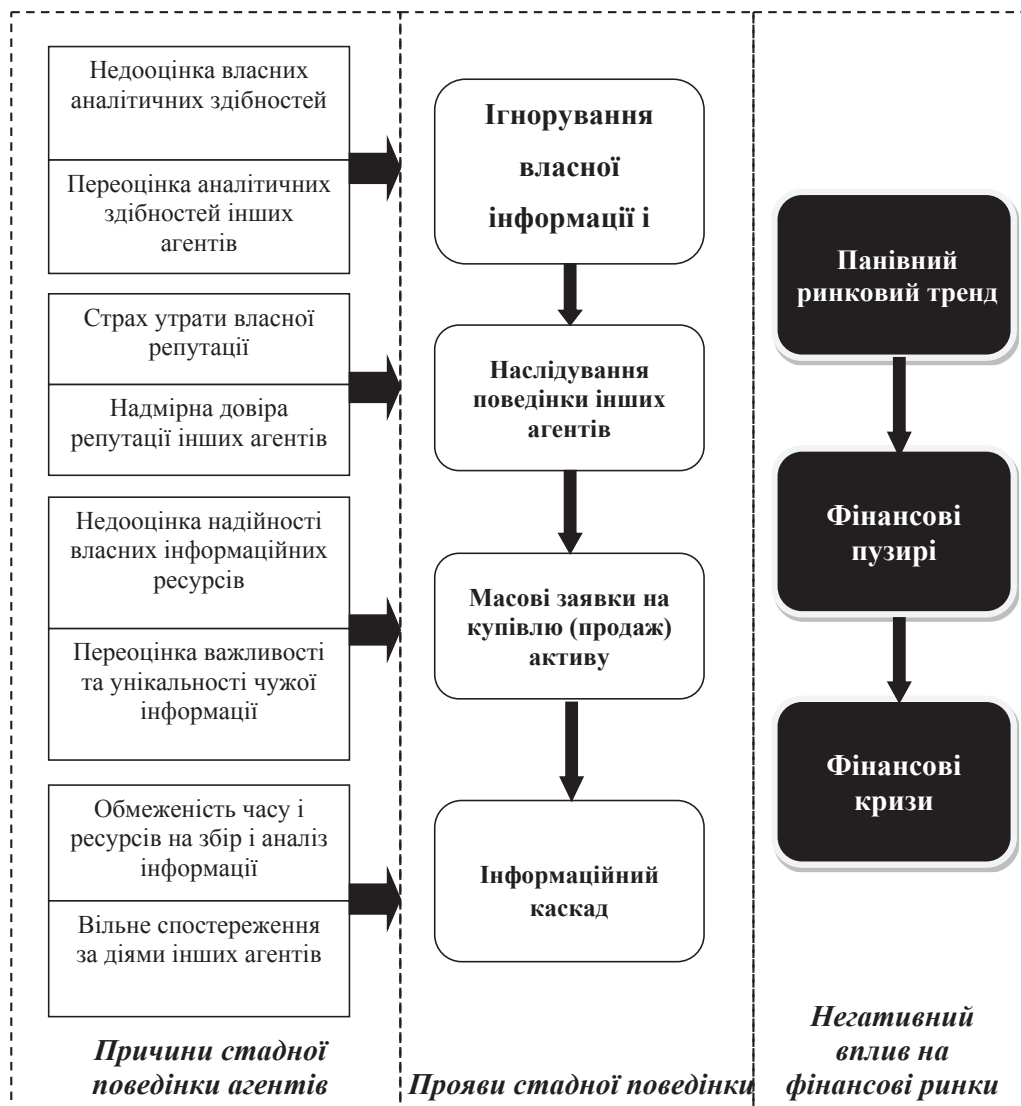


Рис. 1. Вплив стадної поведінки на формування ринкових крахів

більше може посилити каскад дія людини, яка вважається експертом, тому передбачається, що вона володіє достовірною інформацією. У такому випадку утворюється панівний тренд, до якого починають приєднуватися інші гравці, ігноруючи свою приватну інформацію, вважаючи, що ринок інформований більше, ніж вони, тим самим виявляючи «стадне почуття». Російські дослідники А.О. Коновалов та Т.І. Пакліна [2, с. 24] узагальнили підходи до аналізу інформаційних каскадів та в ході комп'ютерних експериментів визначили кількісний вплив експертів на формування каскадів.

Яскравим прикладом інформаційних каскадів може служити «стадна паніка» вкладників, яка з'являється на передодні фінансових криз і виражена в набігах на банки з метою перевести в готівку наявні запаси. Це можна вважати виникненням фінансових бульбашок, причиною яких є інформаційні каскади на базі стадної поведінки. У роботі [6, с. 21] наведено відомий приклад нобелівського лауреата Д. Шиллера щодо утворення «мильної бульбашки» на ринку нерухомості, головне питання якого – чи є нерухомість відповідною за вартістю капіталовкладенням. Даний приклад заснований на отриманні певною групою людей корисних, але вкрай «зашумлених» сигналів. Кожному в групі з урахуванням певної послідовності доводиться прийняти рішення: чи вигідно розглядати нерухомість як вдалу інвестицію. Кожен починає про це замислюватися, і перша людина приймає позитивне рішення, хоча насправді вона помиляється, але стає відповідним пунктом «лавиноподібності рішень».

Отже, наявність інформаційного каскаду може призвести до виникнення стадної поведінки на фінансовому ринку.

Репутаційна стадність, як і інформаційні каскади, проявляється, коли агенти вирішують ігнорувати власну інформацію і наслідувати поведінку іншого індивіда, який приймав рішення раніше. Проте в моделях репутаційної стадності є додаткові фактори імітації, пов'язані з позитивними характеристиками репутації особистості, які одержано під час роботи в колективі. Бажання відхилити власну інформацію, або підлаштувати її під думки лідера, зростає зі збільшенням репутації. У роботі [8, с. 246]

зазначено, що по мірі зростання віку аналітика, який здійснює прогнози, передумовні переконання інших експертів у його здібностях у прогнозуванні стають більш високими, і, таким чином, у даного аналітика зменшується кількість спонукальних мотивів проявляти стадність із групою. Також встановлено, що прояви стадності в рекомендаціях, які друкуються для інвестування, зменшуються по мірі зростання надійності власної інформації.

Останнім часом з'являється багато публікацій впливу репутації особистостей на прийняття рішень агентами з урахуванням ефекту стадності. У цьому контексті слід відмітити роботи російських вчених Д.О. Новікова, О.Г. Чхартішвілі, Д.О. Губанова [1; 3], присвячених розробці моделей інформаційного впливу та управління в соціально-економічних системах з урахуванням інформованості агентів, їхньої репутації та рівня довіри, що призводить до проявів стадної поведінки.

Аналітична стадність проявляється, коли аналітик вирішує проаналізувати інформацію, яку, на його думку, будуть аналізувати інші фахівці. У роботі відомого дослідника в області інформаційних каскадів та стадної поведінки І. Уелча [9, с. 385] розглядається раціональна та ірраціональна стадність аналітиків фондового ринку. Учений провів дослідження понад 50 000 рекомендацій аналітиків ринку акцій для купівлі-продажу цінних паперів із точки зору впливу попередніх рекомендацій та переважної серед експертів думки на подальші рекомендації аналітиків. Усі рекомендації було кластеризовано на п'ять типів: «активно купувати», «купувати», «тримати», «продавати» та «активно продавати». Первинний аналіз засвідчив суттєвий нахил думок у напрямку купівлі активів – загальна кількість рекомендацій «активно купувати» та «купувати» складала понад 25 000 у порівнянні з близько 5 000 рекомендацій «продавати» та «активно продавати». Крім того, автором було побудовано матрицю переходів (табл. 1) рекомендацій від одного класу до іншого, що встановило відсутність лінійного, нормального або симетричного розподілу між класами та наявність тенденції до стадності при формулюванні рекомендацій під впливом переважної думки:

Таблиця 1

Матриця переходів між класами рекомендації

Класи (перехід ↓)	Класи (перехід →)					Разом
	1	2	3	4	5	
1	8190	2234	4012	92	154	14682
2	2323	4539	3918	262	60	11102
3	3612	3510	13043	1816	749	22740
4	115	279	1826	772	375	3367
5	115	39	678	345	407	1584
Разом	14365	10601	23477	3287	1745	53475

Класи 1 – «активно купувати», 2 – «купувати», 3 – «тримати», 4 – «продавати», 5 – «активно продавати».

Джерело: складено на основі [9, с. 375]

$$R(t) = \alpha_0 + \sum_{i=1}^5 \alpha_i R_i(t-1) + \alpha_6 R_c(t) + \varepsilon(t), \quad (1)$$

де $R(t)$ – рекомендація аналітика в момент часу t , $R_c(t)$ – переважна думка, $\varepsilon(t)$ – шум.

Тобто аналітики дійсно базують власні рекомендації під впливом переважної думки. Уелч зіставив вірогідність рекомендацій при відсутності стадності та за наявності стадного ефекту. Так, наприклад, рекомендація «тримати» видавалась у 42% при відсутності стадності та у 47% за наявності стадності.

При появі нової фундаментальної інформації аналітики однаково її інтерпретують та формують рекомендації з «раціональною» стадністю. Якщо нової інформації немає, тоді в думках аналітиків переважає наслідувальна думка (навіть хибна), що виражає «іраціональну» стадність.

Емпірична стадність охоплює різні прояви стадної поведінки, що не може бути описана за допомогою певної конкретної моделі. Історичних свідочть прояву емпіричної стадності багато – стихійні процеси на ринку нерухомості, масові типові рішення менеджерів інвестиційних фондів, стадна поведінка вкладників банків, стадність на ринку праці в оцінці кандидатів при прийомі на роботу, наслідування однакових ринкових стратегій та інтерес до певних «популярних» акцій на фондовому ринку тощо. Таким чином, емпірична стадність притаманна багатьом видам людської діяльності, у тому числі процесам прийняття рішень на фінансових ринках. Саме тому розробка математичних моделей, що дозволяють описати стадну поведінку агентів, є актуальним завданням та перспективним напрямком подальших досліджень.

Одним із можливих способів аналізу та діагностики стадної поведінки інвесторів на фінансових ринках виступає модифікація відомої фізичної моделі Ізінга [5, с. 250]:

$$S_i(t) = \text{sign} \left\{ V_i(t) + g_i G(t) + \sum_{j=1}^{N_i} K_{ij} S_j(t) + \varepsilon(t) \right\}, \quad (2)$$

згідно з якою можливе рішення агента стосовно операції з певним активом у момент часу t розглядається як «купувати» $S_i(t)=1$, «продавати» $S_i(t)=-1$ або «вичікувати» $S_i(t)=0$. На прийняття рішення i -м агентом впливають власні апіорні сподівання стосовно даного активу $V_i(t)$, зовнішні новини на ринку $G(t)$, а також шум $\varepsilon(t)$. В умовах обмеженої інформації важливим фактором підвищення обґрунтованості рішення виступають сигнали зовнішнього оточення агента, тобто дії інших агентів $S_j(t)$ відносно даного активу та рівень довіри до них K_{ij} , який є мірою імітації або стадності. Майбутня зміна ціни активу пропорційна сумі рішень агентів відносно даного активу, тобто

$$P(t+1) = P(t) e^{-\sum S_i(t) / N}. \quad (3)$$

Іншими словами, краще інвестиційне рішення для певного трейдера полягає в тому, щоб прийняти його на основі власних сподівань, впливу зовнішніх новин, рішень більшості сусі-

дів із певною мірою невизначеності (шумом). За результатами моделювання встановлено, що існує певний критичний рівень стадності K_c , менше за якого для агентів притаманні низька чутливість до незначних збурень, імітація розповсюджується тільки між близькими сусідами. При збільшенні рівня стадності та наблизенні його до K_c трейдери стають надзвичайно чутливі до малих збурень, агенти погоджуються один з одним, формуючи великі кластери продавців або покупців, що може визвати значні критичні коливання ринку, утворення та руйнування фінансових «бульбашок».

Висновки. Таким чином, проблема підвищення інформованості при прийнятті рішень на фінансових ринках є актуальною та вимагає розробки відповідних моделей, які враховують як традиційні раціональні фактори при інформаційному забезпеченні угод, так і нераціональні, у тому числі рівень стадності, особливо в умовах невизначеності та недостатньої інформованості. Вирішення проблеми аналізу механізмів, причин і типів стадної поведінки агентів на фінансових ринках та розробка відповідних економіко-математичних моделей виступають перспективним напрямком подальших досліджень, що забезпечить підвищення якості та оперативності діагностики сучасних фінансових криз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губанов Д.А. Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства / Д.А. Губанов, Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили ; под ред. чл.-корр. РАН Д.А. Новикова. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2010. – 228 с.
2. Коновалов А.А. Информационные каскады с участием экспертов: теория и эксперимент / А.А. Коновалов, Т.И. Паклина. – Екатеринбург : ИЭ УрО РАН. – 2010. – 42 с.
3. Новиков Д.А. Прикладные модели информационного управления / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М. : ИПУ РАН, 2004. – 129 с.
4. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в комплексных финансовых системах / Д. Сорнетте. – М. : Интернет-трейдинг, 2003. – 400 с.
5. Рефлективные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : [монография] / под ред. Р.Н. Лепы ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк : АПЕКС, 2012. – 560 с.
6. Чиркова Е.В. Социологические и экономические теории группового поведения и их применимость для объяснения стадного поведения на финансовых рынках / Е.В. Чиркова // Корпоративные финансы. – 2010. – № 2(14). – С. 16–26.
7. Bikhchandani S. A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades / S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch // Journal of Political Economy. – 1992. – № 5(100). – P. 992–995.
8. Graham J.R. Herding among Investment Newsletters: Theory and Evidence / John R. Graham // The Journal of Finance. – 1999. – Vol. 54. – № 1. – P. 237–268.
9. Welch I. Herding among security analysts / Welch Ivo. // Journal of Financial Economics. – 2000. – № 58. – P. 369–396.

УДК 519.866:332.14

Хорошун В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізька державна інженерна академія

МОДЕЛЮВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ГАЛУЗІ ОСВІТИ

MODELLING OF LOCAL SPENDING IN EDUCATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута актуальна проблема розробки економіко-математичних моделей управління фінансовими коштами в галузі освіти. Запропоновано модель планування, прогнозування та розподілу фінансових ресурсів галузі освіти. Удосконалено моделі управління процесом бюджетного фінансування в галузі освіти.

Ключові слова: моделювання, бюджет, освіта, управління, планування, прогнозування, видатки, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена актуальная проблема разработки экономико-математических моделей управления финансовыми средствами в сфере образования. Предложена модель планирования, прогнозирования и распределения финансовых ресурсов сферы образования. Усовершенствованы модели управления процессом бюджетного финансирования в сфере образования.

Ключевые слова: моделирование, бюджет, образование, управление, планирование, прогнозирование, расходы, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

In this article the issue of the day of development is considered economic mathematical models financial means frames in industry of education. The model of planning, prognostication and allocation of financial resources of industry of education is offered. Case of the budgetary financing a process frames are improved in industry of education.

Keywords: modeling, budget, education, management, planning, forecasting, expenditures, financial resources.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України проблеми фінансування соціальної сфери загострилися. Фінансовий механізм освіти, який представляє собою сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення діяльності навчальних закладів, характеризується дедалі більшим ускладненням.

Незадовільне фінансування спостерігається за програмами матеріального забезпечення навчальних закладів. Для побудови міжбюджетних відносин із метою фінансування закладів освіти в Україні застосовуються дві схеми: в умовах чинного Бюджетного кодексу з відповідного бюджету можуть фінансуватися державні заклади освіти відповідного рівня підпорядкування; при нестачі власних коштів у відповідному бюджеті його наповнення забезпечується шляхом виділення ресурсів із бюджетів інших рівнів, як правило, за допомогою трансфертів, тобто коштів, що зараховуються в дохідну частину бюджету відповідного рівня і не мають цільового спрямування [1, с. 87].

Розробка ефективного механізму моделювання видатків бюджету в галузі освіти є акту-

альною в контексті стратегічних завдань управління бюджетним процесом на всіх рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розробки економіко-математичних методів і моделей управління фінансовими коштами в галузі освіти присвячено багато робіт вітчизняних і закордонних учених і дослідників, зокрема, О.І. Амоші, В.М. Андрієнка, І.А. Бланка, Р. Брейли, В.М. Геєця, К. Друрі, В.Я. Заруби, Ю.Г. Лисенка, С. Майерса, О.М. Робак, М.Г. Чумаченка. Однак питання розробки та реалізації механізмів моделювання видатків бюджету в галузі освіти розкрито не в достатній мірі, що обумовило актуальність теми дослідження, його мету і завдання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз динаміки видатків на освіту в Україні свідчить, що воно не є достатнім для забезпечення потреб освіти. На освіту у 2009 р. використано 21 554,3 млн. грн., що перевищує план на 432,8 тис. грн. і становить лише 8,9% від загальних видатків державного бюджету. У 2010 р. частка видатків на освітні послуги збільшилася на 1% порівняно з 2009 р. і склала 23 925,1 млн. грн., але відбулося недофінансування даної галузі на 1 228,1 млн. грн. У 2011 р. фактичні видатки на освіту перевищили заплановані на 1 716,1 млн. грн. і займають 9,5% від загальних. За аналізований період фінансування освіти збільшилось, але частка від загальних видатків залишилась мізерною, що суттєво впливає на продуктивність даної галузі.

Аналіз теоретичного обґрунтування та практичного впровадження наукових досягнень із зазначеної проблематики дає змогу визначити, що задачі пошуку і застосування ефективних методів планування видатків в галузі освіти в сучасних умовах й досі потребують вирішення.

Мета статті полягає в удосконаленні процесу моделювання видатків бюджету в галузі освіти. Для досягнення мети дослідження поставлені такі основні завдання:

- розробка моделі планування, прогнозування та розподілу фінансових ресурсів галузі освіти;

- розробка моделі управління процесом бюджетного фінансування в галузі освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними напрямками досліджень у галузі фінансового механізму в освіті є проблеми визначення потреби у фінансових ресурсах,

формування структури фінансового механізму, визначення умов його реалізації й оцінки ефективності його функціонування. Загальним напрямом зміни механізму фінансування освіти на сьогодні є підвищення самостійності освітніх установ в управлінні фінансовими ресурсами та підвищення ефективності використання цих ресурсів.

Фінансування установ, закладів та заходів освіти здійснюється на нормативній основі за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів, галузей економіки, підприємницьких структур, а також додаткових джерел фінансування. Нормативне фінансування освіти є способом оптимізації діяльності системи освіти. До переваг нормативного фінансування також зараховують підвищення економічної захищеності освітніх закладів, істотне зниження впливу суб'єктивних факторів при розподілі фінансових ресурсів, підвищення самостійності освітніх закладів та їх зацікавленості в ефективному й законному використанні виділених коштів тощо. Нормативне фінансування містить ряд проблем, наявність яких не дає змоги підтвердити переваги над чинним у даний час кошторисним фінансуванням. Основна відмінність нормативного фінансування полягає в тому, що введення нормативу має дещо змінювати організацію звичайного фінансування. Насамперед ця зміна стосується початкової стадії визначення необхідного обсягу бюджетних асигнувань та їх розподілу між освітніми закладами.

На разі органам місцевого самоврядування потрібно шукати принципово інші джерела фінансування освіти. Залучення позикових ресурсів дозволить органам місцевого самоврядування перейти до цільового планування витрат – приймати нові програми соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці та фінансувати їх за рахунок позикових коштів [2, с. 160].

Згідно зі ст. 61 Закону України «Про освіту» [3], фінансування державних навчальних закладів та установ, організацій, підприємств системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей народного господарства, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування. Основним джерелом фінансування витрат на освіту є державний та місцеві бюджети. Обсяг витрат, що спрямований місцевими бюджетами на освіту, визначається залежно від обсягу ресурсів місцевих бюджетів, розрахункового нормативу витрат на одного учня та приведенного контингенту учнів різних типів загальноосвітніх навчальних закладів.

Найвищий показник витрат із місцевих бюджетів на освіту на душу населення спостерігався у Київській, Черкаській, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій областях. Щоб визначити рівень забезпечення областей коштами місцевих бюджетів на освіту, доцільно використовувати показник освітніх витрат,

який розраховується не на душу населення, а на одного учня.

Таким показником може бути індекс локалізації (I_{loc}). Він розраховується на основі відхилення фактичного стану витрат на освіту в області від середнього його значення по країні по відношенню до відхилення кількості дітей, що охоплені дошкільними закладами, учнів загальноосвітніх шкіл та студентів до середнього показника по країні.

$$I_{loc} = \frac{V_{obl}}{V_{kr}} / \frac{N_{obl}}{N_{kr}}, \quad (1)$$

де V_{obl} – показник витратків на освіту на душу населення в області;

V_{kr} – середній показник витратків на освіту в країні;

N_{obl} – чисельність дітей, що відвідують дошкільні заклади, учнів загальної середньої школи, студентів вищих навчальних закладів в області;

N_{kr} – чисельність дітей, що відвідують дошкільні заклади, учнів загальної середньої школи, студентів вищих навчальних закладів у державі.

На разі відбуваються позитивні зрушення у механізмі фінансування середньої освіти місцевими бюджетами.

В умовах підвищення вимог до ефективності управління бюджетними видатками в галузі освіти, що виділяється із загального фонду державного бюджету, доцільно функції планування, прогнозування та розподілу фінансових ресурсів розглянути в рамках єдиного процесу.

Розрахунковий обсяг витратків на освіту (V_{osv}) визначається залежно від загального обсягу ресурсів місцевих бюджетів на освіту, розрахункового нормативу витратків на одного учня та приведенного контингенту учнів різних типів загальноосвітніх навчальних закладів на 1 вересня року, що передусім плановому:

$$V_{osv} = H_o (N_{obl} * K_{obl} + N_{in} * K_{in}) + S_d, \quad (2)$$

де H_o – фінансовий норматив бюджетної забезпеченості одного учня;

K_{obl} – коефіцієнт коригування загальнообласних витратків на підвищення кваліфікації та підготовку кадрів;

N_{in} – кількість вихованців загальноосвітніх шкіл-інтернатів;

K_{in} – коефіцієнт приведення кількості вихованців загальноосвітніх шкіл-інтернатів до кількості учнів загальноосвітніх шкіл;

S_d – додаткові асигнування у плановому році на збільшення норм матеріального забезпечення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, що визначаються за індивідуальним розрахунком.

$$N_{obl} = K_{obl} (N_{vf} * K_{vf} + N_o * K_o), \quad (3)$$

де N_{vf} – кількість учнів загальноосвітніх шкіл (ліцеїв, гімназій) із посиленою військово-фізичною підготовкою;

K_{vf} – коефіцієнт приведення кількості учнів загальноосвітніх шкіл-інтернатів (ліцеїв, гімна-

зій) із посиленою військово-фізичною підготовкою до кількості учнів загальноосвітніх шкіл;

N_o – кількість учнів (включаючи студентів) училищ олімпійського резерву, училищ, шкіл-інтернатів (ліцеїв) фізичної культури і спорту;

K_o – коефіцієнт приведення кількості учнів (включаючи студентів) училищ олімпійського резерву, училищ, шкіл-інтернатів (ліцеїв) фізичної культури і спорту до учнів загальноосвітніх шкіл.

$$N_{in} = K_{in}(N_r * K_r + N_{bd} * K_{bd} + N_{dc} * K_{dc}), \quad (4)$$

де N_r – кількість вихованців спеціальних шкіл-інтернатів для дітей, які потребують корекції розумового та (або) фізичного розвитку;

K_r – коефіцієнт приведення кількості вихованців спеціальних шкіл-інтернатів для дітей, які потребують корекції розумового та (або) фізичного розвитку, до кількості учнів загальноосвітніх шкіл;

N_{bd} – кількість вихованців дитячих будинків;

K_{bd} – коефіцієнт приведення кількості вихованців дитячих будинків до кількості учнів загальноосвітніх шкіл;

N_{dc} – кількість вихованців шкіл-інтернатів для дітей-сиріт;

K_{dc} – коефіцієнт приведення кількості вихованців шкіл-інтернатів для дітей-сиріт до кількості учнів загальноосвітніх шкіл.

Розроблені економіко-математичні моделі планування, прогнозування та розподілу фінансових ресурсів галузі освіти лежать в основі моделей стратегічного та оперативного планування ресурсів загального фонду Державного бюджету, а також аналізу ефективності їхнього використання.

Визначення сум видатків, що виділяються із загального фонду державного бюджету для підтримки галузі освіти, а також їхнього коректування, у випадку недостатнього загального фінансування галузі на разі носить суб'єктивний характер і залежить від професіоналізму працівників департаменту економіки і фінансування Міністерства освіти і науки та управлінських якостей керівників фінансових служб підвідомчих закладів, здатних обґрунтувати необхідність виділення коштів на планові видатки.

Розглянемо підхід, при якому сума коштів S_z загального фонду державного бюджету містить дві складові – S_p і S_e . Сума коштів S_p розподіляється пропорційно між підвідомчими закладами. Сума коштів S_e розподіляється між підвідомчими закладами з метою максимізації

ефективності використання бюджетних коштів, включаючи кошти загального і спеціального фондів.

Нехай x_1, x_2, \dots, x_n – коефіцієнти ефективності використання бюджетних коштів. Тоді розподіл суми S_e між підвідомчими закладами може розглядатися як вирішення оптимізаційної задачі:

$$\begin{cases} \sum_{n=1}^N x_n * Sd_n \rightarrow \max, \\ \sum_{n=1}^N Sd_n = S_e \\ 0 \leq Sd_n \leq Sz_n - Sp_n \end{cases}, \quad (5)$$

де S_{dn} – сума грошей, що розподіляється із загального фонду державного бюджету додатково до S_{pn} .

Цільова функція (5) визначає максимальну ефективність при використанні бюджетних коштів із загального фонду Державного бюджету при отриманому розподілі коштів між підвідомчими закладами. В обмеженнях оптимізаційної задачі рішення визначається шляхом упорядкування величин $Sd_n = Sz_n - Sp_n$ за убыванням відповідних значень коефіцієнтів x_n .

Розроблена економіко-математична модель управління процесом бюджетного фінансування в галузі освіти на основі моделі планування, прогнозування та розподілу фінансових ресурсів галузі освіти забезпечує ефективне використання коштів загального і спеціального фондів.

Висновки. Таким чином, запропоновані економіко-математичні моделі видатків місцевих бюджетів у галузі освіти, які можуть використовуватися при плануванні, прогнозуванні та розподілу фінансових ресурсів, дозволяють формально обґрунтувати процес управління коштами загального і спеціального фондів державного бюджету підвідомчими закладами, а також стимулювати ефективне використання цих коштів протягом бюджетного періоду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благун І.С. Моделювання соціально-економічного розвитку регіону в ринкових умовах / І.С. Благун, Л.І. Дмитришин. – Х.: Освіта, 2007. – 315 с.
2. Робак О.Н. Формирование механизма управления финансовым обеспечением сферы образования / О.Н. Робак // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. ст. ; под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ДонНУ, 2006. – Т. 2. – С. 156–164.
3. Закон України «Про освіту» від 23 травня 1991 р., № 1060 – XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Краус Н.М.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНУ ГЛОКАЛІЗАЦІЮ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ ТА КОЛАБОРАЦІЇ..... 3

Малько К.С.

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ: ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ..... 9

Попадинець О.В.

ОЛІГОПОЛІЗАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА ТЕНДЕНЦІЯ
ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... 13

Поченчук Г.М.

ЕКОНОМІЧНА КОМПАРАТИВІСТИКА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ..... 18

Ховрак І.В.

ДІАЛЕКТИКА СПРИЙНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У РІЗНІ ІСТОРИЧНІ ЕПОХИ..... 23

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бочарова Ю.Г.

СВІТОВИЙ РИНОК ПРОДОВОЛЬСТВА:
СУЧАСНИЙ СТАН, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНЦІЇ..... 28

Жилін М.В.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ ПО ВИРОБНИЦТВУ СТАЛІ..... 33

Куліш К.А., Дзяд О.В.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ РЕСАЙКЛІНГУ В КРАЇНАХ ЄС..... 37

Мацука В.Н.

ІНВЕСТИЦІОННЕ ОБЕСПЕЧЕННЯ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА
НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТІ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДІЯ..... 42

Полякова Ю.В.

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН..... 48

Романюк О.В., Герасимчук В.Г.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ У СФЕРУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ..... 53

Скриль В.В., Василенко Є.Р.

ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ:
ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНУ..... 59

Стаканов Р.Д.

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 65

Чернега О.Б., Іванова Л.Г.

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕТЕРМІНАНТІВ
РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА..... 69

Савицька О.І., Чумак Н.О.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ТА ПОКАЗНИКІВ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ..... 73

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Безп'ята І.В., Попейчук Л.В., Скляр Н.В.

СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЗНАЧИМІСТЬ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ..... 79

Хамініч С.Ю., Гаєва А.О., Сокол П.М.

СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
НА НАЦІОНАЛЬНОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ..... 83

Горбачук В.М., Кулик В.В.

ПІДТРИМКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОПОРЦІЙ ВІДТВОРЕННЯ
ЯК АКТУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 87

Доля К.В., Доля О.Є.

ЩОДО НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ..... 95

Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В. ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТЕРМІНА «ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВСТІ»*	98
Євсєєва О.О. МОДЕЛЮВАННЯ ЯК НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГНОЗІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	105
Єфремов Д.П. СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА КИТАЮ ЗА СТРАТЕГІЇ ПЕКІНСЬКОГО КОНСЕНСУСУ	111
Зигрій О.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	115
Карпенко Л.Ф. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	120
Клименко І.С. ПРОЯВИ ЦИКЛІЧНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	124
Климчук О.В. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ БІОПАЛИВ У СТРУКТУРІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ УКРАЇНИ	128
Коваленко Є.В. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	134
Колодійчук В.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ЛОГІСТИКИ	140
Колосінська М.І. ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ТА ФОРМ ТУРИЗМУ	146
Котко О.К. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА: ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	151
Кучмєєв О.О. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	157
Кушнір Т.М. МІСЦЕ ІНСТИТУТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	162
Мартин О.М., Вітер О.М. ОБІГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ І РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ: СУЧАСНА ПАРАДИГМА	167
Моцок О.В. РОЛЬ ІНДУСТРІЇ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ	173
Потравка Л.О. ПЕРЕБІГ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	177
Пристемський О.С. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	180
Салькова І.Ю., Сторожук О.Л. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК	184
Сенишин О.С. СТРУКТУРА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ ТА ОЦІНКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ	188
Стоянець Н.В. РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	193
Ужва А.М. КОНВЕРГЕНЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ДО СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	197
Хорішко І.В. АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	201

Черничко Т.В., Черничко С.Ф. ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕГУЛЮВАННІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	207
Шпильова Ю.Б. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИМИ ТОВАРАМИ В УКРАЇНІ.....	211
Штулер І.Ю. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СУЧАСНОМУ ВИМІРІ ЗНАНЬ.....	216
Ярема О.Р. МОНОПОЛІЗОВАНИЙ ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	220
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Антипова К.С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЗАПАСІВ.....	224
Колесник В.М., Бабелюк І.В. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	228
Базалійська Н.П., Міщук В.В. СУТНІСНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	232
Баранський Р.С., Грендей Н.М., Гаватюк Л.С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	237
Белікова М.В. АНАЛІЗ ВІДВІДУВАНOSTІ ІСТОРИКО-АРХІТЕКТУРНОГО МУЗЕЮ-ЗАПОВІДНИКА «САДИБА ПОПОВА» ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	241
Боковець В.В., Заїнчковський А.О. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	245
Бортнік С.М., Левчук А.О. МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В СТРАТЕГІЧНОМУ НАБОРІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	249
Буга Н.Ю., Поліщук І.І., Соколюк К.Ю. РИНКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	255
Гаватюк Л.С., Никифорак С.П. НАУКОВИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	260
Хамініч С.Ю., Гавриш А.К., Марковська І.О. ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	263
Жданова О.Г., Діброва Т.Г., Гараніна І.І. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ ПІСЛЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ В АУДИТІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	267
Гоменюк М.О. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПОКРАЩАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	273
Гораль Л.Т., Король С.В. ФОРМУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	278
Дашко І.М., Арабаджи Ю.І. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ МЕНЕДЖЕРА.....	284
Демків І.О. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ.....	290
Дубініна М.В., Фалько Р.В., Янюк М.О. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	294
Запхляк І.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ДО ЗМІНВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	298

Карпенко Л.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ АДМІНІСТРАТИВНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	304
Квилинский А., Звезхлевский С., Блашчик П. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	310
Козин Л.В. СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ І КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗВ'ЯЗОК КОНЦЕПЦІЙ.....	316
Кузьмак О.І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	322
Курбатова Ю.Л. УТОЧНЕНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ МАРКЕТИНГА ВПЕЧАТЛЕНИЙ.....	328
Лаврук О.С., Славіна Н.А. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА.....	334
Маловичко С.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....	340
Матвієнко-Біляєва Г.Л. БЮДЖЕТУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	343
Могильна Л.М. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	346
Момот В.М., Гейст Е.В. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СКЛАДСКИХ СИСТЕМ.....	352
Нижник О.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	357
Ноженко С.В. ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	361
Обруч Г.В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВАГОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	366
Овчиннікова Т.В. ПСИХОЛОГІЯ ПОВЕДІНКИ ВИРОБНИКІВ І СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	371
Онiкiєнко Н.В. ПРОБЛЕМАТИКА БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	375
Павлюк Т.І. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕНЧМАРКІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	380
Пилипенко С.М. УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	386
Поліщук І.І., Мала А.Л. МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	392
Бечко П.К., Попиченко Д.А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	396
Присяжнюк О.Ф. РОЛЬ АДМІНІСТРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	405
Романова Т.В., Григор'єва О.В., Васюта В.Б. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	409
Самойлик Ю.В., Волошина О.А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	413

Сирветник-Царій В.В., Дуляба Н.І. ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІЯВЛЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	419
Станьковська І.М., Костишин І. ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ STR-КОНЦЕПЦІЇ ТА «МЕТОДУ СПІВУЧАСТІ» З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	424
Тисько М.М. СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....	430
Хацер М.В., Хацер Г.О. РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	433
Зеленков А.В., Целуйко Р.А. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, РАЗРАБОТАННОЙ В КОМПЬЮТЕРНОЙ СИСТЕМЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	437
Черкасов О.О. АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОВІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	441
Шалімова Ю.С., Калініна О.М. МІЖНАРОДНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИХОДІ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК.....	446
Шевирьова І.Ю. ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ РУХУ ТОВАРНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ У БАНКУ.....	449
Волкова М.В., Шевченко В.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	454
Шикіна О.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ЗА РАХУНОК РОЗВИТКУ КВЕСТ-АТРАКЦІЙ.....	460
Кочетова Т.І., Яцина В.В. АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СПЕЦИФІЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	465
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Gavkalova N.L., Shumskaya A.N. ORGANIZING AND CONDUCTING OF ECONOMIC TRAINING IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE PROCESS OF PERSONNEL TRAINING FOR GOVERNMENTAL AND LOCAL AUTHORITIES.....	469
Гайко Ю.І., Гнатченко Є.Ю. СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	475
Гребенікова О.В., Ільяшик В.С. ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	483
Лисюк О.С. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ.....	487
Пригодюк О.М. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ.....	492
Онопрієнко І.М. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО КАРТОПЛЯРСТВА.....	497
Перепелюкова О.В. ВПЛИВ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	501
Тарадай В.Н. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	505

Тимофієва С.Б. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ РЕГІОНУ ТА ВПЛИВ НА НИХ ПАРАМЕТРІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	512
Тищенко О.П. АГРОПРОМИСЛОВІ ПРІОРИТЕТИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ	516
Ценклер Н.І. РЕКРЕАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	522
Язіна В.А. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ: СУТНІСТЬ І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	526
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Багрій М.В., Батюк О.Я. ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	530
Василишин Х.Р. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	535
Котикова О.І., Заудальська Ю.Г., Глущенко В.Ю. УПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ПО ОХОРОНІ ТА ПІДВИЩЕННЮ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	538
Ключенко А.В. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ.....	542
Криницкая О.А., Тютюнник Г.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНСТИТУТА ДЕНЕЖНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ В ЗАРУБЕЖНИХ СТРАНАХ.....	547
Моцич С.З. ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ МЕТОДИ ЕКОЛОГІЧНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ І НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....	553
Сакаль О.В. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕГОСПОДАРСЬКИМИ СИСТЕМАМИ НА БАЗІ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ.....	559
Стасюк В.М., Ткачук З.В., Стасюк В.В. КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	565
Тищук І.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	571
Шуптар Н.Й. ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДПРАЦЬОВАНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ЖИВЛЕННЯ.....	577
Яциковський Б.І. ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ В ПРОЦЕСІ СУСПІЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	581
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Бакина Т.В. АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ И ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....	587
Лавриненко Л.М. ВЗАЄМОДІЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РИНКУ ПРАЦІ ТА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	592
Наумко Ю.С. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ТА ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В РЕГІОНІ.....	597
Салова Н.А. СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ СУКУПНОЇ ВИНАГОРОДИ ЗА ПРАЦЮ.....	602

Теслюк Р.Т., Бараняк І.С. МЕЗОРЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ У СВІТЛІ НОВІТНІХ МІГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	608
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Алексеевко Л.М., Партика П.М. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	615
Батракова Т.І., Пензєва Д.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	620
Бугель Ю.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	623
Геник С.Я., Говорушко Т.А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	627
Глушаченко С.С. ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	631
Кміть В.М., Земба М.В. ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	635
Клівіденко Л.М., Мацедонська Н.В. ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	640
Коваленко В.В. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	644
Козьменко О.В., Козирєв В.А. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНІХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	649
Курач В.П., Аксьонова Л.О. ФОНДОВІ БІРЖИ УКРАЇНИ ТА ЇХ РОЛЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ.....	654
Мацелюх Н.П. ФАКТОРИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	659
Нагорна О.В. СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	665
Осадчий Є.С. МЕХАНІЗМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	669
Пасічник Ю.В. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ.....	675
Паславська Р.Ю. ПІДХОДИ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	679
Пігуль Н.Г., Люта О.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ РЕФОРМ.....	684
Пірог В.В., Слободян Л.В. РОЗВИТОК РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	689
Портна О.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	693
Рекуненко І.І., Бочкарьова Т.О. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	699
Рудик Н.І., Козлов В. ВПЛИВ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	703
Ситник І.П., Петрик С.В. ОСОБЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	707

Хомяк М.С. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАБІЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	711
Цимбалюк І.О., Луцик В.Д. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....	715
Чумак Н.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	719
Шабанова О.В. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НПФ.....	724
Шаповал Л.П., Корніяш В.С. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	730
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Артеменко Н.В., Линник О.І. ОБЛІК ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	737
Буднік Т.В., Гнатенко Є.П. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ.....	740
Васюренко Л.В. СОЦІАЛЬНО-ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ФОНД ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	744
Волошан І.Г., Курило А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ РУХУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	748
Чебан Ю.Ю., Гацелюк В.О. ОБЛІК ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ.....	754
Слісєєва О.К., Гільорме Т.В., Михайліченко В.А. ОБґРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	759
Данилюк І.В., Зорій Н.М. ОЦІНКА ОБЛІКУ ТА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯК ІНСТРУМЕНТИ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ.....	765
Домбровська Н.Р. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	771
Дорошенко О.О. ОЦІНКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА НОВАЦІЇ.....	776
Загородна О.М., Серединська В.М. АНАЛІТИЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	781
Кобзева М.О. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПОВ'ЯЗАНИМ СТОРОНАМ.....	787
Король С.Я. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	791
Кужелюк А.В., Стаднюк Т.В. ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ: ЗДІЙСНЕННЯ ТА ОБЛІК.....	797
Курган Н.В., Ніконович Д.С. АВТОМАТИЗОВАНЕ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА ПІДХОДОМ ABSORPTION-COSTING.....	802
Мазур Н.В. РОЗВИТОК КОНСОЛІДОВАНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	809
Машкова Т.В. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПАРАМЕТРАМИ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ.....	813
Омелянчук Т.М. ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	818

Плотніченко І.Б. ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ЇЇ ОБЛІКУ.....	823
Поліщук І.Р. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗБУТ ВІДПОВІДНО ДО МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	832
Сагарьова Д.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ У НАПРЯМКУ ЗДІЙСНЕННЯ ПОСТМИТНОГО КОНТРОЛЮ.....	837
Шматковська Т.О., Демедюк Л.В., Ярошук Ю.В. ДО ПРОБЛЕМАТИКИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ЩОДО ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	840
Щирба М.Т., Щирба І.М., Щирба М.М. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	844
Якименко М.В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ РИЗИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК.....	850
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Зомчак Л.М., Волошин І.Б. СИМУЛЬТАТИВНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	854
Іванченко Г.Ф., Далайін Бадер Омар Ахмад ТРОФІЧНІ ВІДНОШЕННЯ В ЕВОЛЮЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	859
Іванченко Н.О. АДАПТИВНА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	863
Лапшин В.І., Кузніченко В.М., Стеценко Т.В. ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	867
Зеленков А.В., Махнева Ж.В. УПРАВЛІННЯ БАНКОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	871
Солодухін С.В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТИПІВ СТАДНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНВЕТОРІВ.....	874
Хорошун В.В. МОДЕЛЮВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ГАЛУЗІ ОСВІТИ.....	878

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 9

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